

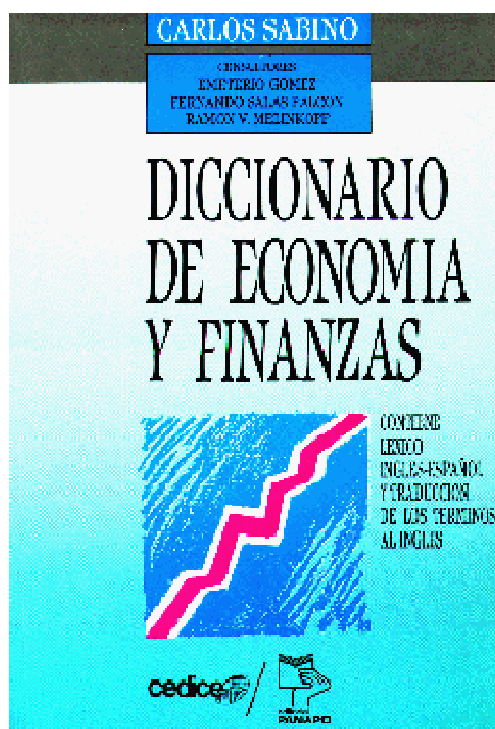
DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS

por **Carlos Sabino**

Consultores: *Emeterio Gómez, Fernando Salas Falcón y Ramón V. Melinkoff*

Traducción: *Adriana Toro Vásquez*

Ed. **Panapo**, Caracas, 1991, 304 páginas.



Escribir un diccionario es una experiencia fascinante pero agotadora. Es revisar una disciplina literalmente "desde la A hasta la Z" y, de paso, es también por eso una buena forma de sondear nuestra ignorancia. Empecé esta labor no porque se me ocurriera sino por encargo de mi amigo Pedro Carmona, propietario de Editorial Panapo, quien me dio el constante estímulo para llegar a completar la labor. El resultado ha sido realmente positivo, al menos a juzgar por la muy favorable recepción que en todos los ámbitos ha tenido la obra, tanto dentro como fuera de Venezuela. Haber hecho este diccionario, además, me permite afirmar que estoy entre los muy pocos no economistas que hayamos escrito un diccionario de economía.

Este **DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS** no es una obra concebida para especialistas: está dirigido a todos aquellos que no son especialistas en la disciplina pero que necesitan comprender mejor sus conceptos y teorías: a los futuros economistas y a quienes ven la asignatura como parte de otros estudios universitarios, a los profesionales, empresarios y dirigentes que necesitan tener una referencia precisa acerca de las ideas económicas actuales.

Contiene:

- ◆ Más de 600 definiciones -escritas con precisión, claridad y exactitud- de los conceptos y términos económicos fundamentales.
- ◆ La traducción al inglés de los términos que se definen.
- ◆ Una lista de 100 grandes economistas, que incluye sus referencias biográficas y sus aportes básicos a la ciencia económica.
- ◆ Un glosario de más de 1.000 términos económicos de habla inglesa con su correspondiente traducción al castellano.
- ◆ Una bibliografía básica para orientar al lector que quiera profundizar en la disciplina

El Diccionario no es una simple recopilación o traducción de otros trabajos: la mayoría de sus definiciones son originales y propias, elaboradas teniendo en cuenta la etapa post-keynesiana que vive la disciplina y los aportes provenientes de la Escuela de Chicago, la Escuela Austríaca y el Public Choice.

Por sugerencia de Manuel Ayau y otros miembros del CEES de Guatemala, he incorporado al diccionario un glosario de términos históricos, sociales y políticos directamente relacionados con la economía. Existe la posibilidad, a mediano plazo, de extender el diccionario para convertirlo en un trabajo más amplio sobre ciencias sociales, aunque manteniendo sus características de concisión y brevedad.

Mientras tanto, el lector puede consultar su **texto completo**, gracias al permiso otorgado por [Ed. Panapo](#), así como el glosario -ya incorporado en el texto- sugerido por el CEES:

[Dedicatoria, Prefacio y Lista de Conceptos Fundamentales](#)

[Grandes Economistas](#)

[Glosario Inglés-Español](#)

Bibliografía

Texto Completo: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)

A Jack Wiseman, el economista y el amigo,
in memoriam.



PREFACIO

La finalidad principal de este diccionario es poner a disposición del lector una obra sencilla y práctica que le facilite el estudio de la economía y las finanzas. Está dirigido, por lo tanto, a todos aquellos que no son especialistas de la disciplina pero que necesitan comprender mejor sus conceptos y teorías: a los futuros economistas y a quienes ven la asignatura como parte de otros estudios universitarios, a los profesionales que requieren conocer sus ideas fundamentales, a los administradores, empresarios y dirigentes de diversas organizaciones que necesitan dominar los aspectos básicos del pensamiento económico, ya sea en su vertiente teórica o en su sentido instrumental.

Los diccionarios de economía y finanzas que están a disposición del público de habla hispana, si bien de excelente calidad, presentan dos inconvenientes que el lector familiarizado con ellos habrá podido apreciar: por una parte definen una gran cantidad de términos concretos que sólo tienen interés y vigencia en el contexto de ciertos países, utilizando ejemplos muy distantes de la experiencia latinoamericana; por otro lado, y debido a diversos motivos, están frecuentemente poco actualizados, incorporando en muy escasa medida los aportes teóricos desarrollados en los últimos años. Ciertas peculiaridades de las traducciones, bastante comprensibles sin duda, dificultan aún más la tarea intelectual que se impone a los lectores. Por tales razones no nos hemos limitado a resumir o revisar las obras existentes sino que, aceptando un trabajo suplementario, hemos diseñado y escrito un diccionario con características propias, adaptado a las necesidades de nuestros profesores y estudiantes. Lo hemos escrito en el lenguaje más claro y sencillo posible, tratando de alcanzar la precisión que es indispensable en este tipo de trabajos y evitando las digresiones que sólo pueden interesar a los especialistas de áreas temáticas particulares.

Una de las razones de la existencia de los diccionarios especializados es que ellos ofrecen un modo relativamente rápido de aproximarse a una disciplina. Cuando una persona se inicia en el estudio de una ciencia, suele suceder que no comprende los conceptos centrales de la misma y que tampoco es capaz de asimilar los términos que se utilizan para definirlos. Ello es perfectamente lógico, pues la ciencia no trabaja con ideas aisladas sino con conceptos que se ligan estrechamente entre sí. A través de un diccionario, sin embargo, es posible encontrar con más facilidad estas relaciones, pues las definiciones precisas y concretas ayudan a conocer las acepciones de cada palabra y a entender el modo en que se establecen conexiones entre ellas.

Hemos buscado que la estructura de este *Diccionario de Economía y Finanzas* se adapte particularmente a las ideas que acabamos de expresar. No se ha elaborado un diccionario enciclopédico, que hubiese resultado muy voluminoso, difícil de manejar y útil sólo para expertos o estudiantes avanzados; tampoco se ha hecho un simple glosario o listado de palabras, poco apropiado para el entendimiento cabal de los conceptos que se listan; se ha buscado en cambio un punto de equilibrio, una forma de exposición caracterizada por la explicación completa de los conceptos fundamentales, el desarrollo de muchas otras definiciones de relativa menor importancia y la exclusión de conceptos que sólo pueden interesar a quienes se especializan en problemas particulares o en la historia de la ciencia económica. La redacción, como se apreciará, se centra en la claridad expositiva y la sencillez, descartando el uso de todo innecesario adorno.

PLAN DE LA OBRA E INSTRUCCIONES PARA SU MANEJO

Este diccionario está concebido de modo que pueda brindar diferentes servicios a sus lectores: permite la exploración sistemática de las grandes áreas en que se divide la ciencia económica, hace posible conocer los diversos significados que se les da a las palabras de uso más frecuente en economía y finanzas, proporciona ayuda a quienes leen material económico en inglés y a quienes realizan labores de traducción y ofrece, aunque muy brevemente, una idea de la historia del pensamiento económico. Para simplificar su manejo lo hemos dividido en tres secciones diferentes: el cuerpo principal -o sección alfabética-, la lista de grandes economistas y el glosario español-inglés de términos económicos.

En el **cuerpo principal** del diccionario aparecen alfabéticamente los términos que se definen. Cada entrada consta de cuatro partes distintas, con las que el lector pronto se familiarizará: el concepto que se define, que aparece en negritas; la definición o explicación del mismo, de diferente amplitud según los casos; la traducción de la palabra al inglés, también en negritas, pero encerrada entre corchetes y, finalmente, en letras versalitas -mayúsculas de tipo menor- y encerradas entre paréntesis, las referencias al concepto, o sea los términos a los que es conveniente acudir para ampliar o complementar el significado del concepto que se ha definido. Para mayor claridad, obsérvese el siguiente ejemplo:

índice. Número que sirve para indicar el comportamiento de una o más variables relacionadas: se habla así del índice *de precios al consumidor*, cuando se calcula lo que vale una canasta de bienes y servicios en un momento dado con respecto a un año base en que se asume que su valor era 100; de índices *bursátiles*, que calculan el valor promedio de un conjunto de acciones determinado, y de otros índices económicos y financieros. Los índices o *ratios* financieros son iguales a los coeficientes que se calculan como relación entre diversos componentes de un estado financiero (activos, pasivos, capital, etc.) con la diferencia de que casi siempre se presentan como una relación porcentual. **[index number]**. (V. COEFICIENTE).

Como se apreciará, está el concepto de **índice**, su breve explicación, las palabras inglesas que expresan ese mismo concepto y una referencia al concepto de COEFICIENTE que tiene estrecha relación con el de índice. También aparecen en este texto algunas palabras en cursivas *-de precios al consumidor, bursátiles, etc.-* que representan subconceptos, o conceptos subordinados al principal, y para los que no se han escrito definiciones independientes. Se ha utilizado esta forma de presentación para evitar recargar al diccionario con un número excesivo de entradas pues ello, según la experiencia, dificulta las labores de búsqueda del lector. De tal modo que si se desea conocer el concepto de *costo medio* es conveniente que se busque, antes que nada, la palabra más genérica **costo**, donde aparecerá la definición de costos medios, costos variables, suplementarios, de oportunidad, etc. No obstante, aparecen como entradas independientes otros conceptos que, por sus propias diferencias, requieren de un tratamiento particular: tal es el caso, por ejemplo, de las ideas de **costo de vida** y de **costos de protección**.

Los equivalentes en inglés están especialmente pensados para ayudar a aquellas personas que traducen materiales a este idioma, en particular para quienes tratan de elaborar proyectos de investigación, artículos, etc. No ha sido posible encontrar, en todos los casos, un concepto que se adapte totalmente a la expresión en castellano por lo que se ha optado, aunque sólo en muy pocos casos, por omitir tal traducción, evitando así confusiones al lector.

Se apreciará también que las explicaciones correspondientes a cada concepto varían grandemente en extensión. Ello obedece a que el diccionario está estructurado alrededor de algunos *conceptos fundamentales*, que se explican con mayor detenimiento, y a través de los cuales es posible adquirir una visión más completa de la ciencia económica en su conjunto. Las referencias puestas en versalitas al final de cada definición ayudan a encontrar rápidamente algunos de tales conceptos aunque, para mayor claridad, hemos hecho una lista independiente de los mismos que presentamos al final de este prefacio.

Luego del cuerpo principal se ofrece una lista de **grandes economistas**, que tiene por objeto proporcionar una referencia básica acerca de los pensadores que han dado forma a la ciencia económica tal cual hoy la conocemos, a los creadores o iniciadores

de escuelas y a algunos economistas contemporáneos de especial significación. En ella se encontrarán alrededor de cien economistas notables, ordenados alfabéticamente según sus apellidos, presentando información sobre su nacionalidad, época en que vivieron, área de especialización y principales aportes realizados. Se trata, como se comprenderá, de proporcionar una información sintética, de carácter indicativo, que tiene por objeto servir de referencia rápida al lector. Mayores precisiones sobre sus aportes y sobre las escuelas económicas se encuentran en el cuerpo principal del diccionario, aunque recomendamos a las personas interesadas que -para mayor información- acudan a textos especializados en el tema.

El **glosario inglés-español** tiene por objeto dar el equivalente en nuestro idioma de unas mil palabras y expresiones inglesas de uso corriente en textos y revistas de economía. Se ha buscado cuidadosamente, en cada caso, la traducción más exacta posible, evitando el uso de neologismos poco elegantes y prefiriendo, cuando no cabía otro remedio, presentar una pequeña expresión o frase en nuestro idioma que tiene un sentido similar al de las palabras inglesas.

Finalmente el lector encontrará, en la **bibliografía**, el conjunto de textos que se han utilizado para la elaboración de esta obra. No se trata de un listado exhaustivo y completo, sino de una simple referencia que expresa nuestra deuda de reconocimiento con quienes han transitado antes por este camino. Creemos que, de todas maneras, resultará de utilidad para el estudiante que intente profundizar sus conocimientos.



Lista de Conceptos Fundamentales

La siguiente lista reúne los conceptos básicos alrededor de los cuales se estructura este diccionario. Recomendamos comenzar por su lectura en el caso de que se desee obtener un conocimiento más sistemático de la disciplina.

acción	curva de indiferencia	ganancia	precio
balanza de pagos	demanda	gasto público	presupuesto
banco	demanda de dinero	impuesto	producción
beneficio	desarrollo	incertidumbre	renta
bienes	desempleo	individualismo	riesgo

bienes de consumo	deuda pública	intercambio	salario
capital	dinero	interés	tiempo
ciclo económico	distribución	ley económica	trabajo
Ciencia Económica	división del trabajo	mercado	tierra
comercio	economía de mercado	monopolio	utilidad marginal
competencia	elasticidad	oferta	valor
costo	elección	planificación	ventajas comparativas
crédito	escasez	política económica	
cuentas nacionales	factores de producción		

GRANDES ECONOMISTAS

En la siguiente lista, que reúne cerca de cien nombres, el lector encontrará una breve referencia a la vida y la obra de quienes han dado forma a la ciencia económica tal como hoy la conocemos. El criterio seguido para hacer la selección ha sido el de incorporar a los autores que aportaron ideas fundamentales al pensamiento económico, a los creadores de escuelas o corrientes particulares y, dentro de los modernos, a quienes han realizado un aporte definido o han ganado el Premio Nobel de Economía. Mayores referencias a las contribuciones teóricas se encuentran en el cuerpo principal de este Diccionario -en especial en las entradas que se mencionan en esta lista y en las correspondientes a las diferentes escuelas- así como en la bibliografía que se incorpora al final.

ALLAIS, Maurice, economista francés, ganador del Premio Nobel de Economía en 1988 por sus contribuciones al problema del equilibrio económico.

ARROW, Kenneth J. (1921-). Economista norteamericano, ganador junto con John R. Hicks del Premio Nobel de 1972 por sus trabajos sobre la fundamentación matemática del equilibrio que se obtiene bajo condiciones de competencia. También demostró la imposibilidad de encontrar una función social de bienestar agregada que esté relacionada con las elecciones individuales que realizan los individuos, por lo que no puede existir algo semejante a una "elección o preferencia colectiva".

BAGEHOT, Walter (1826-1877). Economista y banquero inglés, director de *The Economist*. En sus obras analizó temas bancarios y financieros, haciendo también aportes al estudio del problema de los ciclos económicos. Su libro *Lombart Street* contiene en germen la moderna teoría de la banca central.

BARAN, Paul (1910-1964). Economista marxista norteamericano que realizó diversos análisis sobre las economías de los países en desarrollo y el capital monopólico. Escribió, junto con Paul Sweezy, *El Capital Monopólico*.

BASTIAT, Frédéric (1801-1850). Escritor francés, incisivo y satírico, que defendió ardientemente el libre comercio y criticó las regulaciones que diversos grupos de presión ejercen sobre el ordenamiento jurídico de la economía. Puede considerarse un precursor de la moderna crítica a la intervención estatal.

BENTHAM, Jeremy (1784-1832). Filósofo y economista inglés creador, junto con John Stuart Mill, de la corriente llamada utilitarismo. Propugnó la economía de libre mercado y la reforma social, sosteniendo que el fin de la ley era procurar "la mayor felicidad para el mayor número posible" de personas. Sus ideas tuvieron influencia indirecta en la Economía del Bienestar.

BEVERIDGE, William H. (1879-1963). Economista y funcionario público inglés, responsable por la creación de un amplio sistema de seguros sociales y de bienestar social. Su obra *El Seguro Social y sus Servicios Conexos* se considera un clásico en la materia, aunque él mismo formuló, hacia el final de su vida, algunos reparos al amplio sistema que se había creado.

BÖHM-BAWERK, Eugen von (1851-1914). Economista y político austríaco, varias veces ministro de finanzas del Imperio Austro-Húngaro. Aplicó el concepto de utilidad marginal al análisis del interés e hizo decisivas contribuciones a la teoría del capital, permitiendo explicar por qué éste rinde beneficios. Formó parte de la llamada Escuela Austríaca de economía.

BUCHANAN, James M. (1919-). Economista norteamericano, principal creador de la teoría del Public Choice (elección pública) por la cual recibió el Premio Nobel en 1986. En sus trabajos se estudian las decisiones tomadas en la esfera política con los métodos propios de la economía, a la que define como ciencia que estudia el proceso de intercambio entre individuos que adoptan decisiones.

CAIRNES, John Elliot (1823-1875). Economista irlandés, llamado a veces el último de los clásicos, que formuló críticas científicas contra la esclavitud y escribió importantes obras sobre la teoría del dinero. Su análisis de los grupos no competitivos es un antecedente al moderno tratamiento de la competencia imperfecta bajo condiciones cuasi monopolísticas.

CANTILLON, Richard (?-1734). Economista británico, nacido en Irlanda, quien demostró que el dinero es una medida de la riqueza. Puede ser considerado como un antecesor de los fisiócratas, pues sus trabajos influenciaron sin duda a Quesnay.

CLARK, John Bates (1847-1938). Economista norteamericano que desarrolló independientemente la teoría de la productividad marginal apoyándose en el concepto ricardiano de renta.

COURNOT, Antoine A. (1801-1877). Matemático, filósofo y economista francés, uno de los pioneros de la aplicación de la matemática a la ciencia económica y de la importancia de lo que hoy se llama econometría. Inició el análisis sistemático de la oferta y la demanda, haciendo básicas contribuciones a su tratamiento matemático. Creó también el concepto de elasticidad, ampliamente utilizado posteriormente.

DEBREU, Gerard (1921-). Economista norteamericano, nacido en Francia, ganador del Premio Nobel de 1983 por sus trabajos sobre el equilibrio general. Estableció las condiciones precisas bajo las cuales la "mano invisible" de Adam Smith permite una eficiente asignación de recursos y es posible obtener un equilibrio estable.

EDGEWORTH, Francis Ysidro (1845-1926). Economista anglo-irlandés, quien fue profesor de economía política en Oxford desde 1891 hasta 1920. Fue un pionero del empleo de la matemática y la estadística en la economía, aplicándolas a los conceptos de curva de indiferencia y curva de contrato. Esta última idea, expresada gráficamente en el diagrama que se conoce como "Caja de Edgeworth", es una importante herramienta para conocer las relaciones económicas que se establecen en condiciones monopolísticas.

FISHER, Irving (1867-1947). Economista norteamericano, uno de los pioneros de la econometría y del uso de las matemáticas en los problemas económicos. Hizo contribuciones relevantes a las teorías del valor, del capital y del interés, siguiendo las bases del trabajo de Böhm-Bawerk. Se ocupó de la elaboración de índices y desarrolló los fundamentos de la moderna teoría cuantitativa del dinero, estableciendo la conocida fórmula $MV = PQ$, que iguala el producto de la masa de dinero por la velocidad de circulación, con el producto de la cantidad de transacciones por el nivel de precios.

FRIEDMANN, Milton (1912-). Profesor de la Universidad de Chicago y uno de los mayores representantes de la llamada Escuela de Chicago, ganador del Premio Nobel en 1976.

Desarrolló la teoría cuantitativa del dinero y formuló una profunda crítica a los principios de política económica keynesiana. Sus puntos de vista favorables al mercado libre y la no intervención estatal lo sitúan como uno de los abanderados de la "revolución conservadora", o neoliberalismo, de los años ochenta.

FRISCH, Ragnar (1895-). Economista noruego, ganador del primer Premio Nobel de economía en 1969. Desarrolló instrumentos para la verificación estadística y cuantitativa de diversas hipótesis, especializándose en el estudio del llamado ciclo económico.

GALBRAITH, John Kenneth (1908-). Economista y crítico social nacido en Canadá, ciudadano norteamericano, que tuvo altos cargos en la administración de ese país. Sus libros tratan sobre problemas socio-económicos de las naciones industriales modernas. Ha sido partidario en general de las políticas keynesianas y de la intervención estatal en la economía.

GOSSEN, Herman Heinrich (1810-1858). Abogado y economista alemán que hizo una importante contribución a lo que luego sería la teoría de la utilidad marginal. Su aporte sólo se difundió a través de la posterior mención en las obras de Jevons.

HAAVELMO, Trigve, economista noruego, ganador del Premio Nobel de 1989.

HABERLER, Gottfried (1900-). Economista nacido en Austria, y luego ciudadano norteamericano, quien estudió la teoría del comercio internacional estableciendo que las ventajas comparativas no surgen de los costos efectivos sino del costo de oportunidad de quienes participan en dicho comercio.

HARROD, Sir Roy F. (1900-1978). Economista inglés, especializado en temas de comercio internacional, quien vinculó la teoría de la competencia imperfecta a dicho campo de estudios. Incorporó los principios keynesianos del acelerador y del multiplicador a los problemas del crecimiento económico.

HAYEK, Friedrich von (1899-). Nacido y educado en Viena, Hayek se trasladó luego a Inglaterra y los Estados Unidos, ganando el Premio Nobel en 1974. Formado en la Escuela Austríaca realizó estudios sobre las fluctuaciones económicas y la teoría de la moneda, aunque su principal contribución reside en la crítica al sistema de planificación central, su defensa de los valores de la libertad económica y su estudio del marco jurídico indispensable para la creación y desarrollo de una economía de libre mercado. Su obra más conocida es *Camino de Servidumbre*.

HECKSHER, Eli F. (1879-1952). Economista sueco, autor de importantes trabajos sobre mercantilismo e historia económica, quien vinculó los aspectos políticos e institucionales al desenvolvimiento de las economías nacionales y el comercio exterior. Sus estudios, posteriormente desarrolladas por B. Ohlin, se centraron en comprender las causas que producen diferentes costos comparativos en cada economía nacional.

HICKS, Sir John R. (1904-). Economista inglés quien ganó, junto con Arrow, el Premio Nobel de 1972 por sus aportes al problema del equilibrio general competitivo. Hizo una labor de síntesis que le permitió integrar algunos conceptos keynesianos con otros de la economía neoclásica y de la econometría en un modelo formalizado del ciclo económico. Introdujo las llamadas curvas *IS-LM* que vinculan la inversión y el ahorro (*IS*) con la demanda y oferta de dinero (*LM*).

HOBSON, John A. (1858-1940). Periodista y economista inglés quien formuló una teoría del subconsumo, según la cual el exceso de ahorro de una minoría opulenta produce un desequilibrio entre los gastos de capital y de consumo. Sus ideas fueron retomadas posteriormente, en alguna medida, por Keynes.

HUME, David (1711-1776). Filósofo empirista escocés, quien abordó además importantes temas históricos y económicos. Criticó seriamente a la teoría mercantilista, destacando que la riqueza real de los países no está en la cantidad de dinero disponible, y analizó también el problema de los saldos del comercio internacional. Se aproximó a lo que luego sería la teoría cuantitativa del dinero, estudiando los intereses como un producto de la oferta y demanda de préstamos. Su oposición al mercantilismo influyó de un modo decisivo en el pensamiento de Adam Smith.

JEVONS, William Stanley (1835-1882). Economista inglés de gran originalidad, que anticipó varios aportes de la Escuela Austríaca con sus análisis sobre la utilidad marginal, el valor, el capital y el interés; también introdujo el concepto de desutilidad del trabajo. Su *Teoría de la Economía Política*, junto con las de Menger y Walras, abrió una nueva época en la historia del pensamiento económico: la del pensamiento neoclásico.

KAHN, Richard F. (1905-). Economista británico quien trabajó en la llamada Economía del Bienestar, buscando establecer matemáticamente el concepto de óptimo social.

KALDOR, Nicholas (1908-). Nacido en Hungría, Kaldor se estableció en Gran Bretaña, donde hizo aportes teóricos a la Economía del Bienestar y actuó como consejero de política económica. Fue un activo defensor de las tesis keynesianas y propugnó la ampliación del impuesto a las ganancias del capital.

KALECKY, Michael (1899-1970). Economista polaco quien desarrolló, a comienzos de la década de los treinta, una teoría similar a la de Keynes; introdujo asimismo el concepto de "grado de monopolio", medido por la relación del margen de beneficio con respecto al precio, el cual es un indicador de la ausencia de competición en un mercado. En los últimos años de su vida se dedicó al estudio de la economía socialista.

KANTOROVICH, Leonid (1912-1986). Matemático y economista ruso, creador de la programación lineal, quien se ocupó además de sus posibilidades de aplicación a la planificación económica. Ganador del Premio Nobel de 1975.

KEYNES, John Maynard (1883-1946). economista y funcionario público inglés quien causó una revolución en el pensamiento económico con su *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero* (1936) en la que se aparta de los principios neoclásicos. En esta obra se intenta explicar por qué una economía competitiva no produce como resultado el pleno empleo, a través de la consideración de variables monetarias y no sólo reales. Su defensa de los déficits fiscales como medio de regular el ciclo económico y promover el crecimiento ha sido ampliamente usada como arma de política económica hasta comienzos de la década de los ochenta. Entre los conceptos que desarrolló se encuentran los de propensión marginal al consumo, eficiencia marginal del capital y preferencia por la liquidez.

KLEIN, Lawrence R. (1920-). Economista norteamericano, ganador del Premio Nobel de 1980 por sus contribuciones al desarrollo de modelos econométricos predictivos.

KNIGHT, Frank (1895-1973). Economista norteamericano que hizo importantes contribuciones éticas y metodológicas. Su teoría del beneficio parte del concepto de incertidumbre (*uncertainty*) y lo considera como una retribución al empresario por el riesgo que corre al hacer sus inversiones en tales condiciones.

KOOPMANS, Tjalling (1910-1985). Economista nacido en Holanda, luego ciudadano norteamericano, ganador del Premio Nobel de 1975. Desarrolló de un modo independiente la programación lineal y la ligó a un modelo macroeconómico de insumo-producto. Hizo además aportes a la teoría del crecimiento económico y a la econometría.

KUZNETS, Simon, economista norteamericano, ganador del Premio Nobel de economía en 1971, quien se dedicó al estudio empírico de los problemas del crecimiento económico.

LANGE, Oskar (1904-1965). Economista polaco, de orientación socialista, quien abogó por políticas keynesianas y sostuvo que el cálculo económico racional era posible en una economía totalmente planificada. Sistematizó la economía marxista en su *Economía Política*.

LEONTIEFF, Vasily W. (1906-). Economista nacido en la URSS que se radicó en Harvard, USA, desde 1946. La llamada "matriz de Leontieff" es un recurso matemático para el análisis de insumo-producto entre las diversas ramas de la economía, que reconoce sus antecedentes en el famoso *Tableau* de Quesnay. Ganó el Premio Nobel en 1973.

LEWIS, Sir W. Arthur (1915-1991). Economista británico, nacido en las Indias Occidentales, que ganó el Premio Nobel en 1979. En sus trabajos elaboró un modelo de desarrollo para los países menos industrializados que asume la existencia de una economía dual, con un sector moderno en expansión que absorbe el exceso de mano de obra del sector agrícola.

LIST Friedrich (1789-1846). Economista y empresario alemán defensor del nacionalismo económico, quien propugnó la eliminación de las barreras arancelarias de los pequeños estados alemanes de la época y la erección de una protección común frente al exterior.

MALTHUS, Thomas Robert (1766-1834). Clérigo y profesor de historia inglés, que tuvo la primera cátedra de Economía Política en el Reino Unido. En su obra *Ensayo sobre la Población* sostuvo que, mientras los medios de subsistencia crecen de modo aritmético, la población se multiplica en cambio de modo geométrico. Afirmó, en consecuencia, que sólo un estricto control moral capaz de limitar la población podría evitar las hambrunas en el futuro. Malthus preveía por ello que los salarios siempre estarían en el nivel de subsistencia y que habría que trabajar tierras de rendimientos decrecientes. A pesar de que las tesis de Malthus se demostraron erradas -pues no tomó en cuenta los adelantos tecnológicos- su pensamiento influyó grandemente en las ideas de sus contemporáneos y tuvo indirecta repercusión en la economía moderna.

MARKOWITZ, Harry M., economista, profesor de la City University of New York, ganador del Premio Nobel de 1990 por sus trabajos sobre finanzas y carteras de inversiones.

MARSHALL, Alfred (1842-1924). Economista inglés, uno de los exponentes más conocidos de la llamada Escuela Neoclásica, que sin embargo nunca abandonó por completo ideas clásicas tales como la del "costo real". Introdujo en el análisis los importantes conceptos de elasticidad de demanda, excedente del consumidor, cuasi-renta y firma representativa. Su análisis de la firma y del equilibrio parcial resulta menos estático que el de otros de sus contemporáneos, pues hace particular énfasis en el desenvolvimiento a largo plazo de firmas que actúan en un entorno no perfectamente competitivo. Sus trabajos influenciaron grandemente el pensamiento de toda una generación de economistas.

MARX, Karl (1818-1883). Filósofo socialista alemán, de radicales puntos de vista, que se ocupó de temas económicos, sociales e históricos. En su obra *El Capital* trata de describir el funcionamiento de la economía capitalista sobre la base de la existencia de la "plusvalía", el excedente que obtiene el patrono de la explotación del trabajador. Fue partidario de la teoría objetiva del valor, y su pensamiento ejerció una poderosa influencia en las ciencias sociales durante todo un siglo, convirtiéndose en punto de referencia para los economistas socialistas que propugnaban la economía planificada.

MEADE, James Edward (1907-). Funcionario público y economista inglés que ganó el Premio Nobel en 1977. Se dedicó a los temas de la estabilización económica y del comercio internacional.

MENGER, Karl (1840-1921). Economista austríaco, considerado como el fundador de la Escuela Austríaca de economía. Formuló la teoría subjetiva del valor, creando el concepto de valor o utilidad marginal independientemente de Walras y de Jevons. El valor de las cosas, explicó Menger, surge de la utilidad que los sujetos le atribuyen a

éstas y no de la suma de los costos en que se incurre cuando se las produce, como sostenía la teoría objetiva del valor desarrollada en Inglaterra.

MILL, James (1773-1836). Historiador y filósofo británico, padre de John Stuart Mill, quien luchó por la eliminación de los subsidios agrícolas y elaboró un manual de economía.

MILL, John Stuart (1806-1873). Economista y filósofo inglés, quien incursionó también en los campos de la ética y la filosofía de la ciencia. Fundó, junto con J. Bentham, la corriente de pensamiento llamada utilitarismo. A él se le debe la más sistemática y completa elaboración de lo que se denomina Economía Clásica, que plasmó en su libro *Principios de Economía Política*. Fue un exponente del pensamiento filosófico liberal y del *laissez faire*, reconociendo el valor de la competencia. Abogó por la mejora de las condiciones de la clase trabajadora a través de la educación. Hizo aportes a los clásicos en el estudio de la oferta y la demanda, influenciando el pensamiento de Marshall y anticipando el concepto de elasticidad.

MILLER, Merton H., economista, profesor de la Universidad de Chicago, ganador del Premio Nobel de 1990 por sus trabajos sobre finanzas corporativas.

MISES, Ludwig von (1881-1973). Miembro prominente de la Escuela Austríaca, enseñó en Viena y luego se trasladó a los Estados Unidos, donde adquirió la nacionalidad norteamericana. Hizo una aguda crítica al socialismo desde el punto de vista de la filosofía liberal en su libro *Socialismo* (1936). Concibió los fenómenos económicos como parte de la *praxeología*, o estudio de la acción humana.

MITCHELL, Wesley Clair (1874-1948). Economista y funcionario público norteamericano, que desarrolló ciertos puntos de vista de T. Veblen sobre economía institucional. Se destacó en la aplicación de técnicas estadísticas a los fenómenos económicos.

MODIGLIANI, Franco (1918-). Economista italiano, naturalizado norteamericano, quien ganó el Premio Nobel en 1985 por sus aportes a la teoría del capital, al análisis de la cual aportó el concepto de ciclo de vida, y sus trabajos sobre la función de consumo.

MYRDAL, Gunnar (1898-1987). Economista y científico social sueco, ganador del Premio Nobel en 1974. Myrdal, criticando lo que llamó el conservatismo de sus colegas, ligó el análisis de los fenómenos económicos a los problemas sociales e institucionales. Dedicó parte de sus esfuerzos a estudiar el problema del crecimiento en los países en desarrollo, poniendo en duda el valor de la ayuda extranjera.

OHLIN, Bertil (1899-1979). Economista y político sueco, ganador del Premio Nobel en 1977 por los trabajos que realizara con E. Heckscher sobre comercio internacional en la década de los treinta.

PARETO, Vilfredo (1848-1923). Educado como ingeniero y matemático, Pareto se dedicó, en una primera etapa, a la aplicación de la matemáticas a la economía. Sucedió a León Walras en la cátedra de economía de la Universidad de Lausanne en 1892. Utilizando las curvas de indiferencia introducidas por Edgeworth logró establecer las condiciones matemáticas para que se produjera el Equilibrio General; creó el concepto de "óptimo", llamado luego óptimo paretiano, para referirse a una situación donde se obtiene una máxima utilidad dado un conjunto previo de bienes o servicios. Sus trabajos sirvieron como punto de partida para la llamada Economía del Bienestar. Criticó agudamente al socialismo.

PETTY, Sir William (1623-1687). Estadístico y médico inglés, precursor de la economía política, quien analizó el rol del Estado en la economía y abogó, siguiendo principios filosóficos empiristas, por la cuantificación de los hechos políticos y sociales. Petty destacó que la estructura del empleo se inclinaba hacia los servicios a medida que se producía el desenvolvimiento de la economía.

PIGOU, Arthur Cecil (1877-1959). Economista inglés, quien sucedió a Alfred Marshall en su cátedra en Cambridge y polemizó con Keynes. Hizo análisis que llevarían posteriormente al concepto de externalidad mediante su distinción entre costos privados y costos sociales. Justificó la idea de transferir riqueza de los ricos a los pobres.

PREBISCH, Raúl (1901-1986). Economista y funcionario argentino director de la CEPAL (Comisión Económica para la América Latina, de la ONU), quien afirmó la tesis del progresivo deterioro de los términos de intercambio internacional en contra de los países en desarrollo. Abogó, consecuentemente, por el proteccionismo y la sustitución de importaciones.

QUESNAY, Françoise (1694-1774). Médico y economista francés, principal figura de los llamados fisiócratas. Se opuso a los puntos de vista mercantilistas y fue favorable, por lo tanto, a la competencia entre industrias y al libre comercio, influyendo sobre Adam Smith. En su famoso *Tableau économique* (1758) diseñó un esquema de las transacciones entre los diversos sectores de la sociedad, sosteniendo que sólo la agricultura producía un real excedente económico, por lo que debía considerarse como el auténtico motor del crecimiento. El *Tableau* es considerado un antecedente de la matriz de insumo-producto de Leontieff; sus consideraciones sobre las clases sociales anticipan las de Smith y Marx.

RICARDO, David (1772-1823). Economista inglés quien elaboró una teoría de las ventajas comparativas en el comercio internacional que todavía sigue vigente en lo esencial, y formuló una teoría de la renta de amplia repercusión en el pensamiento posterior. En su mayor obra, *Principios de Economía Política y Tributación* acepta los puntos de vista de Malthus sobre la población, explica el problema de la renta y aboga por el libre comercio internacional de granos. Partidario de la teoría objetiva del valor se empeñó

en demostrar que el trabajo era la fuente fundamental del valor, tesis con la cual influyó sobre Carlos Marx.

ROBBINS, Lionel (1898-1984). Economista, profesor de la London School of Economics que impulsó un renacimiento del pensamiento liberal. Su contribución metodológica fue notable, exponiéndose básicamente en su *Ensayo sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica* donde plantea el papel central del concepto de escasez.

ROBINSON, Joan (1903-1983). Economista inglesa quien estudio el problema del valor bajo condiciones de competencia imperfecta. Fuertemente influenciada por Marx y Keynes criticó la economía de libre mercado.

RÖPKE, Wilhelm (1899-1966). Economista y asesor gubernamental alemán, con amplia formación en historia y sociología, que trabajó en el problema de las reparaciones de guerra, en economía agrícola y en temas de contabilidad social. Sus definidos puntos de vista a favor del mercado y de los principios liberales influyeron grandemente en la política alemana de la postguerra; se lo puede considerar, por ello, como el inspirador teórico del "milagro alemán" y de la llamada economía social de mercado.

ROSTOW, Walt Whitman (1916-). Historiador norteamericano quien presentó, en *Las Etapas del Crecimiento Económico*, un conocido modelo donde se describe la transición de la sociedad tradicional a la moderna que atraviesa cinco etapas: 1) La sociedad tradicional; 2) Las precondiciones para el despegue; 3) El despegue; 4) La marcha hacia la madurez; 5) La etapa de alto consumo en masa.

SAMUELSON, Paul Anthony (1915-). Economista norteamericano, ganador del Premio Nobel en 1970 por sus aportes a la formulación matemática de los problemas económicos, especialmente en el tema del equilibrio. Ha escrito *Economía*, el más difundido libro de texto de las últimas décadas.

SAY, Jean Baptiste (1767-1832). Hombre de negocios y economista francés quien rechazó la teoría del valor basada en el trabajo que sostenían los economistas clásicos ingleses. Say fue uno de los primeros pensadores que intentó fundar el valor en el concepto subjetivo de utilidad. Formuló la conocida "Ley de Say" según la cual, gracias a la tendencia al equilibrio que caracteriza la economía, la oferta crea su propia demanda.

SCHMOLLER, Gustav (1838-1917). Economista alemán, uno de los principales representantes de la Escuela Histórica Alemana, que hizo contribuciones a la historia económica y polemizó con Menger sobre problemas de metodología.

SCHULTZ, Theodore W. (1902-). Economista norteamericano, profesor de la Universidad de Chicago, ganador del Premio Nobel en 1979 por sus trabajos sobre economía agrícola.

SCHUMPETER, Joseph A. (1883-1950). Economista nacido en Moravia (hoy Checoslovaquia y entonces parte del Imperio Austro-Húngaro), educado en Viena, quien se trasladó a los Estados Unidos en 1932. Siguió a Walras, dedicándose a estudiar el problema del ciclo económico y la teoría de los intereses. Su obra destacó asimismo el papel decisivo que juega la iniciativa empresarial en el proceso económico, advirtiendo sobre la tendencia a la burocratización de las grandes empresas modernas.

SENIOR, Nassau William (1790-1864). Economista y funcionario público inglés, quien criticó el mecanicismo de las teorías de Malthus sobre la población, destacando el efecto del aumento de los ingresos sobre el descenso de la natalidad. Senior fue uno de los primeros teóricos que trató de hacer de la economía una ciencia puramente deductiva. Estudió especialmente el problema del interés y de la formación de capital en conexión con el ahorro y el sacrificio de posponer el consumo inmediato.

SHACKLE, G. L. S. Economista británico, profesor en Cambridge, quien destacó en su obra el concepto de incertidumbre como elemento fundamental para la comprensión de la economía.

SHARPE, William F. Profesor de la Universidad de Stanford, ganador del Premio Nobel de 1990 por sus trabajos sobre la formación de precios de activos financieros, quien elaboró lo que se conoce como modelo de precios de activos de capital.

SIMON, Herbert A. (1916-). Economista norteamericano, ganador del Premio Nobel de 1978 por sus estudios sobre el proceso de toma de decisiones en el seno de la firma. Profundizó en la teoría de las organizaciones y en el proceso administrativo de la empresa moderna.

SISMONDI, Jean Charles L. (1773-1842). Economista e historiador suizo quien propuso la intervención del Estado contra el liberalismo económico. Sostuvo que las crisis son parte inevitable del ciclo económico y se ocupó especialmente de los aspectos dinámicos del proceso productivo.

SLUTSKY, Eugen (1890-1948). Economista ruso que se dedicó al estudio de la demanda e hizo aportes a la construcción de series de tiempo mediante el uso de los promedios móviles.

SMITH, Adam (1723-1790). Filósofo y economista escocés, enseñó Filosofía Moral en la Universidad de Glasgow. Su libro *Una Investigación acerca de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* es el primer sistema general y comprensivo de Economía Política y es considerado como el punto de partida de la ciencia económica. Es célebre por su afirmación de que los hombres, siguiendo su propio interés, crean sin embargo el bienestar de la colectividad, y que los equilibrios del mercado se producen como si los guiara una "mano invisible". Fue partidario del libre comercio y criticó las teorías y las proposiciones políticas de los mercantilistas y fisiócratas. En su obra hay antecedentes

tanto de la teoría subjetiva como de la teoría objetiva del valor, aunque la tradición de la Economía Política inglesa desarrolló primordialmente esta última. Su análisis del mercado como un proceso que produce una resultante diferente a los deseos de cada uno de los participantes que en éste interviene, marcó un profundo cambio en el pensamiento social y económico, abriendo las puertas a la comprensión de las sociedades modernas.

SOLOW, Robert M. Economista norteamericano, ganador del Premio Nobel en 1987, quien trabajó con Samuelson en la formulación matemática de diversos problemas económicos y estudió especialmente lo que ocurre con las inversiones cuando descienden las tasas de retorno del capital.

SOMBART, Werner (1863-1941). Sociólogo e historiador alemán, miembro de la llamada Escuela Histórica Alemana quien analizó el surgimiento de la economía capitalista moderna.

SRAFFA, Piero (1898-1983). Economista italiano que se desempeñó en Inglaterra y estudió el problema de la ganancia bajo condiciones de competencia imperfecta. Sraffa sostuvo puntos de vista opuestos a los neoclásicos y es considerado como un neo-ricardiano, especialmente por sus intentos de sentar sobre nuevas bases la teoría objetiva del valor.

STIGLER, George Joseph (1911-). Economista norteamericano, de la Universidad de Chicago, que ganó el Premio Nobel en 1982. Estudió problemas de organización industrial con apoyo de instrumental estadístico, pero es más conocido por sus análisis sobre las causas y efectos de la intervención estatal en la economía y en los procesos sociales. Defendió, a ese respecto, el funcionamiento del mercado libre y las libertades individuales de los ciudadanos.

STONE, Richard (1913-). Economista británico que ganó el Premio Nobel en 1984 por sus trabajos pioneros sobre el sistema de cuentas nacionales, a las que trató tanto desde el punto de vista teórico como práctico.

TAUSSIG, Frank W. (1859-1940). Economista norteamericano que combinó con éxito el análisis teórico y la información empírica, especialmente en cuanto al comercio y las finanzas internacionales.

THÜNEN Johann Heinrich von (1783-1850). Economista agrícola alemán quien fue predecesor de las modernas teorías sobre localización de los procesos productivos. Desarrolló una teoría de la renta muy similar a la de Ricardo y aplicó la teoría de la productividad marginal tanto al capital como a los salarios; por sus desarrollos en este sentido puede ser considerado como el fundador del análisis marginal.

TINBERGEN, Jan (1903-). Economista holandés, ganador del Premio Nobel en 1969 por sus trabajos precusores sobre econometría. Estudió el problema de los "precios sombra", la economía de los países en desarrollo y -especialmente- las variables que hay que considerar para definir una política económica.

TOBIN, James (1918-). Economista norteamericano, ganador del Premio Nobel de 1981 por sus trabajos sobre el mercado financiero. Tobin siguió y desarrolló las ideas de Keynes, en particular en cuanto a la rigidez de los salarios y la aplicación del concepto de preferencia por la liquidez.

TURGOT, Anne Robert Jacques, Barón de l'Aulne (1727-1781). Político y economista francés, seguidor de las teorías fisiócratas de Quesnay, quien formuló la ley de los rendimientos decrecientes en la agricultura y anticipó varias de las ideas características de la economía política posterior.

VEBLEN, Thorstein B. (1857-1929). Sociólogo y economista norteamericano que se ocupó del tema de las instituciones económicas. Criticó acerbamente el individualismo y el hedonismo implícitos en las teorías neoclásicas. Acuñó el concepto de consumo conspicuo u ostentoso, considerándose como un precursor de los críticos a la actual sociedad de consumo.

WALRAS, León (1834-1910). Economista francés, primer profesor en la cátedra de economía política de la Universidad de Lausanne y creador de esta escuela económica. Analizó las condiciones del equilibrio general en la economía, desarrollando, independientemente de Jevons y Menger, la teoría de la utilidad marginal. Planteó que el proceso de formación de precios y ajuste de los mercados se realiza a través de sucesivos *tâtonnements* (tanteos); su modelo del equilibrio general, desarrollado y refinado posteriormente, todavía sigue siendo aceptado como un paradigma.

WEBER, Max (1864-1920). Sociólogo alemán, partidario del individualismo metodológico, quien con su concepto de acción social dio nuevas bases a la sociología. Estudió los problemas sociales en su estrecha relación con los sistemas económicos y destacó la importancia de los valores éticos del protestantismo en el nacimiento del moderno capitalismo.

WEST, Sir Edward (1782-1828). Economista inglés, precursor de la teoría de la renta ricardiana.

WHATELEY, Richard (1787-1863). Economista, eclesiástico y lógico inglés quien acuñó el término "cataláctica" para referirse a la economía como un sistema que surge del proceso de intercambios generalizados.

WICKSELL, Knut (1851-1926). Economista sueco cuya formación original fue en filosofía y matemáticas. Wicksell vinculó teóricamente los aportes de la Escuela de Lausanne y la

Escuela Austríaca, formulando una teoría del capital similar a la de Böhm-Bawerk y haciendo aportes al problema de la ganancia, el interés y la teoría monetaria.

WIESER, Friedrich von (1851-1926). Economista y sociólogo austríaco, miembro destacado de esta escuela. Anticipó la teoría de los costos de oportunidad y se ocupó de la forma en que los diferentes factores de producción son retribuidos en el proceso económico, haciendo aportes a la teoría de la asignación de recursos.

Glosario Inglés-Español

El presente glosario presenta al lector más de mil términos y expresiones inglesas que se usan corrientemente en publicaciones económicas y financieras. Se han buscado cuidadosamente los vocablos o las frases que las traducen -con la mayor precisión posible- al idioma castellano, de modo de facilitar la tarea de quienes necesitan comprender la amplia y actualizada bibliografía que se publica en inglés. Esperamos que este esfuerzo resulte de utilidad para todos aquellos que consulten nuestro Diccionario de Economía y Finanzas. Para una información más completa, sugerimos acudir a los textos que se citan en la bibliografía.

absenteeism: absentismo.

abstinence: abstinencia.

acceleration: aceleración.

accelerator: acelerador.

acceptance: aceptación.

account: cuenta.

actuary: actuario.

administered prices: precios administrados.

advanced countries: países desarrollados o avanzados.

advertising: publicidad.

agglomeration economies: economías de escala por proximidad física.

aggregate demand: demanda agregada.

aggregate supply: oferta agregada.

aggregation problem: problema que surge al pasar de la microeconomía a la macroeconomía.

agricultural reform: reforma agraria.

agricultural sector: sector primario o agropecuario.

aid: ayuda económica.

alienation: alienación.

allocation of resources: asignación de recursos.

allowances: descuentos o deducciones.

amortization: amortización.

anarchy: anarquía.

annuity: anualidad.

appreciation: apreciación o valorización.

appropriation: distribución del presupuesto entre diversas partidas. Asignación de partidas presupuestarias.

arbitrage: arbitraje (2).

arbitration: arbitraje (1).

assets: activos.

atomistic competition: competencia atomística o perfecta.

auction: remate, subasta.

auctioneer: subastador.

Austrian school: Escuela Austríaca.

autarky: autarquía.

authorized capital: capital autorizado.

average: promedio.

average cost: costo promedio.

average revenue: ingreso promedio.

avoidable costs: costos evitables o eludibles.

bad: mal económico (por oposición a bien económico).

balance of payments: balanza de pagos.

balance of trade: balanza comercial.

balance sheet: balance; hoja de balance.

balanced budget: presupuesto equilibrado.

bank: banco.

bank bill: título o pagaré emitido por un banco.

banknote: título o pagaré a la vista emitido por un banco.

Bank of England: Nombre dado al banco central de Inglaterra.

banking: banca.

bankruptcy: bancarrota.

bargain: negociación de precios, regateo; convenio, trato.

barriers to entry: barreras a la entrada de un mercado.

barter: trueque.

base period: período base.

bear: oso; especulador que juega a la baja. (V. la sección alfabética).

bearer bonds: bonos al portador.

benefit: beneficio.

benefit-cost analysis: análisis de costo-beneficio.

bilateralism: bilateralismo.

bill: billete; títulos a corto plazo; pagarés.

bill broker: negociador en títulos bancarios de corto plazo.

birth rate: tasa de natalidad.

black market: mercado negro.

blue-collar workers: trabajadores manuales.

bond: bono.

book value: valor en libros.

boom: expansión, auge. (V. la sección alfabética).

boycott: boicot. (V. la sección alfabética).

brand loyalty: lealtad (del consumidor) a la marca que usa.

broker: intermediario, negociador, corredor.

brokerage: porcentaje cargado por la intermediación, comisión.

budget: presupuesto.

budget deficit: déficit presupuestario.

budget surplus: excedente o superávit presupuestario.

budgetary control: control presupuestario.

building society: sociedad financiera dedicada a préstamos hipotecarios y para la construcción.

bull: toro, especulador que juega al alza. (V. la sección alfabética).

bureaucracy: burocracia.

business cycle: ciclo económico.

business finance: finanzas de la empresa.

buyer: comprador.

buyer's market: mercado de compradores.

by-product: subproducto.

capacity utilization: capacidad utilizada.

capacity utilization rate: porcentaje de capacidad utilizada.

capital: capital.

capital account: cuenta de capital.

capital accumulation: acumulación de capital.

capital expenditure: gastos de capital.

capital gain: ganancias de capital.

capital goods: bienes de capital.

capital intensive: capital intensivo.

capital market: mercado de capitales.

capitalism: capitalismo.

capitalization: capitalización.

cartel: cártel.

cash: caja; dinero en efectivo.

cash flow: flujo de caja. (V. la sección alfabética).

census: censo.

central bank: banco central.

central planning: planificación o planeación central.

certificate of deposit: certificado de depósito.

certificate of origin: certificado de origen.

cheap money: dinero barato.

check: cheque, en USA.

checking account: cuenta corriente (USA).

cheque: cheque, en Gran Bretaña.

Chicago school: Escuela de Chicago.

choice: escogencia, elección.

circulating capital: capital circulante.

Classical economics: teorías económicas de la Escuela Clásica.

Classical school: Escuela Clásica.

clearing: clearing, compensación. (V. la sección alfabética).

closed economy: economía cerrada, no de mercado.

coefficient: coeficiente.

coinage: acuñación.

collective bargaining: contratación colectiva.

collective goods: bienes colectivos.

collectivism: colectivismo.

collusion: colusión, confabulación.

command economy: economía planificada.

commercial banks: banca comercial.

commercial policy: política comercial.

commodity: mercancía.

commodity money: mercancía que es utilizada como dinero.

common external tariff: arancel externo común.

common market: mercado común.

communism: comunismo.

company: compañía comercial.

company reserves: reservas (de una empresa).

comparability: comparabilidad.

comparative advantage: ventajas comparativas.

comparative costs: costos comparativos.

competition: competencia.

competitive market: mercado competitivo, de libre concurrencia.

complementary goods: bienes complementarios.

compound interest: interés compuesto.

concentration: concentración, integración.

conciliation: conciliación (en una disputa entre empresas).

conglomerate: conglomerado.

consolidated fund: fondo consolidado.

constant prices: precios constantes.

constraint: restricción.

consumer: consumidor.

consumer credit: crédito que se otorga a los consumidores.

consumer durable: bien de consumo durable.

consumer goods: bienes de consumo.

consumer sovereignty: soberanía del consumidor.

consumer's surplus: excedente del consumidor.

consumption: consumo.

contingency reserve: reserva ante contingencias.

contract curve: curva de contrato.

convertibility: convertibilidad.

convertible bond: bono convertible.

convexity: convexidad.

corporate planning: planificación corporativa.

corporate risk: riesgo corporativo.

corporate state: Estado corporativo.

corporation: corporación (gran empresa).

cost: costo, coste.

cost of living: costo de vida.

cost-benefit analysis: análisis de costo-beneficio.

cost-push inflation: inflación de costos.

costs of protection: costos originados por la protección.

countercyclical: anticíclico.

coupon: cupón.

crawling peg: crawling peg. (V. la sección alfabética).

credit: crédito.

credit card: tarjeta de crédito.

credit ceiling: límite de crédito.

credit multiplier: multiplicador del crédito.

credit restrictions: restricciones al crédito.

creditor nation: nación acreedora.

cross elasticity of demand: elasticidad cruzada de demanda.

currency: moneda.

currency appreciation: revalorización de la moneda.

currency control: control sobre la emisión de moneda.

currency depreciation: depreciación de la moneda.

current account: cuenta corriente (Gran Bretaña).

current assets: activos líquidos.

custom: aduana.

customer markets: mercado de consumidores habituales o clientes.

customs union: unión aduanera.

cyclical unemployment: desempleo cíclico.

data: datos, información empírica.

dated securities: bonos o títulos con fecha de vencimiento.

dear money: dinero caro.

debentures: bonos emitidos por las compañías que garantizan una tasa de interés fija.

debt: deuda.

debt finance: financiamiento de deudas.

debt management: gestión de deudas.

debtor nation: nación deudora.

decision rule: regla de decisión.

decision theory: teoría de la toma de decisiones.

decreasing return: rendimientos decrecientes.

deficit: déficit.

deficit financing: financiamiento del déficit.

deflation: deflación.

deflator: deflactor.

degrees of freedom: grados de libertad.

demand: demanda.

demand curve: curva de demanda.

demand for money: demanda de dinero.

demand function: función de la demanda.

demand-deficient unemployment: desempleo debido a deficiencias en la demanda.

demand-pull inflation: inflación provocada por la demanda.

demography: demografía.

dependence: dependencia.

deposit: depósito.

depreciation: depreciación.

depression: depresión.

derivative: derivada (en matemáticas).

derived demand: demanda derivada.

deseasonalization: desestacionalización.

devaluation: devaluación.

developed countries: países desarrollados.

developing countries: países en desarrollo.

development area: área de desarrollo.

differentiation of products: diferenciación de productos.

diffusion: difusión.

diminishing marginal utility: utilidad marginal decreciente.

direct costs: costos directos.

direct taxes: impuestos directos.

dirty float: flotación sucia, intervenida.

discount market: mercado de descuento.

discount rate: tasa de descuento.

discounting: descuento.

discrimination: discriminación.

discriminatory pricing: precios discriminatorios.

diseconomies: deseconomías.

diseconomies of scale: deseconomías de escala.

disequilibrium: desequilibrio.

disinvestment: desinversión.

disposable income: ingreso disponible.

dissaving: desahorro.

distributed profits: beneficios distribuidos.

distribution: distribución.

distribution function: función de distribución.

disutility: desutilidad, utilidad negativa.

diversification: diversificación.

dividend: dividendo.

dividend yield: rendimiento de un dividendo.

division of labour: división del trabajo.

dollar area: área del dólar.

double taxation: doble tributación.

double-coincidence of wants: coincidencia recíproca de necesidades (en el trueque, por ejemplo).

double-entry bookkeeping: contabilidad por partida doble.

duality: dualidad.

dumping: dumping. (V. la sección alfabética).

duopoly: duopolio.

duopsony: duopsonio.

durable goods: bienes de consumo duraderos.

dynamic comparative advantage: ventajas comparativas dinámicas (ventajas competitivas).

dynamic economics: economía dinámica.

dynamic model: modelo dinámico.

earned income: ingreso ganado.

earnings: ingresos (por salarios, honorarios, etc.).

econometric model: modelo econométrico.

econometrics: econometría.

economic base: base económica.

economic development: desarrollo económico.

economic efficiency: eficiencia económica.

economic good: bien (económico).

economic growth: crecimiento económico.

economic imperialism: imperialismo económico.

economic liberalism: liberalismo económico.

economic man: "hombre económico".

economic planning: planificación económica (de un país, región, etc.).

economic rent: renta económica.

economic sanctions: sanciones económicas.

economic surplus: excedente económico.

economics: economía (ciencia de la).

economies of growth: economías que se producen con el crecimiento.

economies of scale: economías de escala.

Edgeworth box: caja de Edgeworth.

effective demand: demanda efectiva.

effective rate of protection: tasa efectiva de protección.

efficiency: eficiencia.

effort aversion: aversión al esfuerzo, al trabajo.

elasticity: elasticidad.

elasticity of demand: elasticidad de la demanda.

elasticity of substitution: elasticidad de sustitución.

emoluments: emolumentos.

employment: empleo, ocupación.

enterprise: empresa.

entrepreneur: empresario.

entry barriers: barreras a la entrada (de un mercado).

environmental conditions: condiciones ambientales, de contexto.

equal pay: igual pago (por igual trabajo).

equilibrium: equilibrio.

equilibrium price: precio de equilibrio.

equity: equidad.

establishment: establecimiento.

estimator: estimador.

excess capacity: exceso de capacidad.

excess demand: exceso de demanda.

excess supply: exceso de oferta.

exclusion: exclusión.

exchange: cambio, intercambio.

exchange control: control de cambios.

exchange rate: tasa de cambio.

expansionary phase: fase expansiva (del ciclo económico).

expectation: expectativa.

expected net returns: retornos (ingresos) netos esperados de una inversión.

expenditures tax: impuesto a los gastos.

exploitation: explotación.

export incentives: incentivos a la exportación.

export multiplier: multiplicador de las exportaciones.

export promotion: promoción de exportaciones.

exports: exportaciones.

external balance: equilibrio en la balanza de pagos.

external deficit: déficit externo.

external finance: financiamiento externo.

externalities: externalidades.

face value: valor facial.

factor incomes: ingresos de los factores.

factor market: mercado de factores.

factor utilization: utilización de factores.

factors of production: factores de producción.

family-unit agriculture: agricultura unifamiliar.

Federal Reserve: Reserva Federal, banco central de los Estados Unidos.

fiduciary: fiduciario.

final goods: bienes de consumo final.

final product: conjunto de los productos terminados, equivalente al Producto Interno Bruto.

finance: finanzas.

financial capital: capital financiero.

financial intermediary: intermediario financiero.

financial risk: riesgo financiero.

financial year: año fiscal.

fine tuning: ajuste fino de las variables macroeconómicas. (V. la sección alfabética).

firm: firma, empresa.

firm, theory of the: teoría de la firma o de la empresa.

fiscal expenditures: gasto fiscal.

fiscal policy: política fiscal.

fiscal year: año fiscal.

fixed capital: capital fijo.

fixed cost: costo fijo.

fixed investment: inversión fija.

flexible exchange rate: tasa de cambios flexible.

floating debt: deuda flotante, deuda a corto plazo.

floating exchange rate: tasa de cambio que flota de acuerdo a la oferta y la demanda.

flotation: flotación.

FOB: siglas de "free on board", puesto a bordo. (V. la sección alfabética).

forced saving: ahorros forzosos.

forces of the market: fuerzas del mercado (oferta y demanda).

foreign aid: ayuda extranjera.

foreign exchange market: mercado de divisas.

foreign trade: comercio exterior.

foreign trade multiplier: multiplicador del comercio exterior.

free enterprise economy: economía de libre empresa, de mercado.

free exchange rate: tasa de cambios libre.

free good: bien libre.

free market: libre mercado (economía de).

free market economy: economía de libre mercado.

free on board: libre a bordo, puesto a bordo.

free port: puerto libre.

free rider: quien utiliza un bien público sin pagar por él.

free trade: comercio libre.

free trade area: área de libre comercio.

freedom of entry: libertad de entrada (a un mercado).

frictional unemployment: desempleo friccional.

fringe benefits: beneficios adicionales al sueldo o salario básico.

full cost: costo total.

full employment: pleno empleo.

function: función (en matemáticas).

future: futuro.

futures market: mercado de futuros.

gains: ganancias.

gains from trade: ganancias provenientes del comercio.

galloping inflation: inflación galopante, hiperinflación.

game theory: teoría de los juegos.

GATT: siglas de General Agreement on Tariffs and Trade. (V. la sección alfabética).

General Agreement on Tariffs and Trade: Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, GATT.

general equilibrium: equilibrio general.

general unions: sindicatos por industria; federaciones sindicales.

generalized system of preferences: sistema generalizado de preferencias.

gift tax: impuesto a las donaciones.

Gini Coefficient: coeficiente de Gini.

gold exchange standard: patrón de cambios oro.

gold market: mercado del oro.

gold reserves: reservas en oro.

gold standard: patrón oro.

goods: bienes.

government deficit: déficit fiscal.

government expenditures: gastos fiscales, gastos del gobierno.

grant: beca, transferencia, concesión (de dinero).

green revolution: revolución verde (en las técnicas agrícolas).

gross domestic product: producto interno bruto.

gross investment: inversión bruta.

gross national income: ingreso nacional bruto.

gross national product: producto nacional bruto.

gross profit: beneficios brutos.

growth pole: polo de desarrollo.

growth theories of the firm: teorías sobre el crecimiento de la firma.

growth theory: teoría del crecimiento o del desarrollo.

hard currency: moneda dura.

harmony of interests: armonía de intereses.

hedonism: hedonismo.

heterogeneity: heterogeneidad.

hidden unemployment: desempleo encubierto.

hiring standards: usos y normas de contratación de mano de obra.

historical cost: costo histórico.

historical model: model histórico.

Historical School: Escuela Histórica (Alemana).

historicism: historicismo.

holding company: holding. (V. la sección alfabética).

homogeneity: homogeneidad.

horizontal integration: integración horizontal.

hot money: moneda colocada a muy corto plazo.

household: unidad familiar de consumo.

human capital: capital humano.

hyperinflation: hiperinflación.

hypothesis: hipótesis.

idle money: moneda ociosa, inactiva. Fondos atesorados.

illiquidity: iliquidez.

IMF: siglas del International Monetary Fund, FMI en español.

impact analysis: análisis de impacto.

impact of taxation: impacto o efectos de los impuestos.

imperfect competition: competencia imperfecta.

imperfect information: información imperfecta.

imperfect market: mercado imperfecto.

imperialism: imperialismo.

implicit cost: costo implícito.

implicit price deflator: deflactor implícito de los precios.

import duty: cargo o arancel a las importaciones.

import license: licencia de importación.

import quota: cuota de importación.

import restrictions: restricciones a las importaciones.

import substitution: sustitución de importaciones.

import tariff: aranceles a la importación.

imports: importaciones.

imputation: imputación.

imputed cost: costo imputado (a un factor productivo).

imputed rent: renta imputada (que corresponde a un factor productivo).

inactive money: moneda inactiva, atesorada.

income: ingreso.

income distribution: distribución de los ingresos.

income elasticity of demand: elasticidad ingreso de la demanda.

income tax: impuestos a la renta, al ingreso.

incomes policy: política de restricción a los ingresos salariales para controlar la inflación.

index number: índice, número índice.

indexation: indexación.

indicative planning: planificación indicativa.

indifference: indiferencia.

indifference curve: curva de indiferencia.

indifference map: mapa de indiferencia.

indirect taxes: impuestos indirectos.

indivisibilities: indivisibilidad (de una mercancía o factor productivo).

induced investment: inversión inducida.

industrial bank: banco industrial.

industrial organization: organización industrial, corporación.

industrial relations: relaciones industriales.

industrial unions: sindicatos por industria; federaciones sindicales.

industrialization: industrialización.

industry: industria (rama de).

inelasticity: inelasticidad.

infant industry: industria incipiente.

inferior good: bien inferior.

inflation: inflación.

inflationary spiral: espiral inflacionaria.

informal sector: sector informal.

infrastructure: infraestructura.

inheritance tax: impuesto a las herencias y legados.

innovations: innovaciones.

input: insumos; elementos o factores que se utilizan para producir algo.

input-output: Insumo-producto.

insolvency: insolvencia.

instalment credit: crédito a plazos.

institutional economics: Economía institucional. Institucionalismo.

insurance: seguro.

intangible asset: activo intangible.

intangible goods: bienes intangibles.

integration: integración (en matemáticas).

interest: interés.

intermediate goods: bienes intermedios.

internal growth: crecimiento interno.

internal labor market: mercado de trabajo interno (de un país o región).

international division of labor: división internacional del trabajo.

international economics: economía internacional.

International Monetary Fund: Fondo Monetario Internacional, FMI.

international payments system: sistema internacional de pagos.

international trade: comercio internacional.

intervention: intervención (estatal en la economía).

inventories: inventarios, existencias.

inventory analysis: análisis de inventarios.

inventory cycle: ciclo o proceso que siguen los inventarios.

inventory investment: inversión en mercancías en proceso o terminadas.

inventory turnover: rotación de inventarios.

investment: inversión.

investment incentives: incentivos a la inversión.

investment trust: corporación o trust de inversiones.

invisible hand: mano invisible.

involuntary saving: ahorros no voluntarios, forzados.

isoquant: isocuanta.

issued capital: capital emitido.

issue department: departamento de emisiones de un banco central.

J curve: curva en forma de jota.

job creation: creación o generación de empleos.

job search: búsqueda de trabajo.

joint demand: demanda conjunta.

joint supply: oferta conjunta.

joint venture: inversión conjunta de capital de riesgo, joint venture. (V. la sección alfabética).

just price: justo precio.

Keynesian economics: economía keynesiana.

labor: trabajo (factor productivo).

labour: trabajo (factor productivo), en Gran Bretaña.

labour, division of: división del trabajo.

labour economics: parte de la economía que estudia los mercados de trabajo.

labour force: fuerza de trabajo.

labour intensive: trabajo intensivo.

labour, marginal productivity of: productividad marginal del trabajo.

labour market: mercado de trabajo.

labour theory of value: teoría del valor trabajo.

labour-saving techniques: técnicas ahorradoras de trabajo.

laissez-faire: en francés, dejar hacer. (V. la sección alfabética).

land: tierra.

land intensive: tierra intensivo.

land reform: reforma agraria.

land tax: impuesto a la tierra.

latifundium: latifundio.

law of demand: ley de la demanda.

law of diminishing returns: ley de los rendimientos decrecientes.

layoffs: despidos temporarios, suspensión de trabajadores.

leading sector: sector de punta.

lease: arrendamiento.

less developed countries: países menos desarrollados.

letter of credit: letra de crédito.

liabilities: pasivos.

liberalism: liberalismo.

LIBOR: London Interbank Offer Rate, tasa interbancaria de Londres. (V. la sección alfabética).

license: licencia.

limited company: compañía (de responsabilidad) limitada.

limited liability: tipo de compañía semejante a la de responsabilidad limitada.

linear programming: programación lineal.

liquid asset: activo líquido.

liquidation: liquidación.

liquidity: liquidez.

liquidity preference: preferencia por la liquidez.

liquidity trap: trampa de la liquidez.

loan: préstamo.

loanable funds: fondos prestables.

local labour market: mercado local de trabajo.

lockout: cierre de empresas.

logrolling: cabildeo, acción de los grupos de presión.

long-run: largo plazo.

long-run average cost: costo promedio en el largo plazo.

long-run marginal cost: costo marginal en el largo plazo.

luxury taxes: impuesto a los bienes suntuarios.

macroeconomics: macroeconomía.

management: gerencia, administración.

management science: ciencias administrativas.

manpower: fuerza de trabajo, mano de obra.

manual workers: trabajadores manuales, obreros.

margin: margen.

marginal: marginal.

marginal analysis: análisis marginal.

marginal cost: costo marginal.

marginal efficiency of capital: eficiencia marginal del capital.

marginal efficiency of investment: eficiencia marginal de la inversión.

marginal product: producto marginal.

marginal productivity: productividad marginal.

marginal productivity of capital: productividad marginal del capital.

marginal productivity of labour: productividad marginal del trabajo.

marginal propensity to consume: propensión marginal al consumo.

marginal propensity to save: propensión marginal al ahorro.

marginal rate of substitution: tasa marginal de sustitución.

marginal revenue: ingreso marginal.

marginal utility: utilidad marginal.

market: mercado.

market economy: economía de mercado.

market failure: falla del mercado.

market forces: fuerzas del mercado.

market imperfections: imperfecciones del mercado.

market structure: estructura del mercado.

marketing: mercadeo, comercialización.

Marxism: marxismo.

Marxist economics: economía marxista.

maturity: vencimiento, lapso en que vence un título.

medium of exchange: medio de cambio.

mercantilism: mercantilismo.

merger: fusión, integración de empresas.

microeconomics: microeconomía.

minimum wage: salario mínimo.

mint: ceca, sitio donde se acuña moneda.

mixed good: bien mixto.

mixed market economy: economía mixta.

model: modelo.

modern sector: sector moderno.

monetarism: monetarismo.

monetary base: base monetaria.

monetary policy: política monetaria.

monetary theory: teoría monetaria.

money: dinero.

money market: mercado de dinero.

money supply: oferta de dinero.

money, the demand of: demanda de dinero.

monoculture: monocultivo.

monopoly: monopolio.

monopoly profit: beneficios de monopolio.

monopsony: monopsonio.

moonlighting: trabajo informal.

mortgage: hipoteca.

most favored nation clause: cláusula de nación más favorecida.

moving average: promedio móvil.

multilateral trade: comercio multilateral (internacional).

multinational corporation: corporación multinacional.

multiplier: multiplicador.

national accounts: cuentas nacionales.

national debt: deuda nacional.

national income: ingreso nacional.

national product: producto nacional.

nationalized industry: industria nacionalizada.

natural law: ley natural.

natural monopolies: monopolios naturales.

natural price: precio natural.

natural rate of unemployment: tasa natural de desempleo.

natural resources: recursos naturales.

need: necesidad.

negative income tax: impuesto negativo al ingreso (subsidio a los ingresos bajos).

neighborhood effects: efectos de vecindad (externalidades).

neo-classical economics: economía neoclásica.

neo-classical synthesis: síntesis neoclásica.

net asset: activo neto.

net book value: valor neto en libros.

net investment: inversión neta.

net national income: ingreso nacional neto.

net national product: producto nacional neto.

net present value: valor presente neto.

net profits: beneficios netos.

new issue market: mercado primario, de nuevas emisiones.

New Deal: nuevo trato, New Deal. (V. la sección alfabética).

nominal: nominal.

nominal value: valor nominal.

nominal yield: rendimiento nominal.

non-excludability: no exclusión (característica de los bienes públicos).

non-linear: no lineal.

non-linear programming: programación no lineal.

non-manual workers: trabajadores no manuales, empleados.

non-pecuniary goals: metas o fines no pecuniarios.

non-profit institutions: instituciones sin fines de lucro.

non-renewable resources: recursos no renovables.

non-tariff barriers: barreras no arancelarias.

normal profits: beneficios normales.

normal unemployment rate: tasa normal de desempleo.

normative economics: economía normativa.

objective function: función objetivo (en programación lineal).

obsolescence: obsolescencia.

occupational wage structure: estructura de los salarios (según tipos y categorías).

offer: oferta.

offer curve: curva de oferta.

oligopolistic behavior: comportamiento oligopolístico.

oligopolistic competition: competencia entre oligopolios.

oligopoly: oligopolio.

oligopsony: oligopsonio.

open economy: economía abierta, de mercado.

open market operations: operaciones de mercado abierto.

open unemployment: desempleo abierto.

operating cost: costos de operación, variables.

opportunity cost: costo de oportunidad.

optimal: óptimo.

optimal distribution: distribución óptima (de los ingresos).

optimum: óptimo.

optimum optimorum: el óptimo de una situación compleja, donde hay más de un objetivo.

option: opción.

output: salida, producto.

overcapacity: exceso de capacidad instalada.

overheating: recalentamiento (de la economía).

overnight: de un día para otro, overnight. (V. la sección alfabética).

overpopulation: superpoblación.

overtime: sobretiempo.

overvalued currency: moneda sobrevaluada.

owner-controlled firms: empresas dirigidas por sus propietarios.

ownership: propiedad.

paid-up capital: capital pagado.

paper money: papel moneda, billetes de banco.

paradox of thrift: paradoja de la frugalidad.

Pareto optimum: óptimo paretiano.

partial equilibrium: equilibrio parcial.

partnership: sociedad.

passive: pasivo.

patent right: derechos de patente.

payroll tax: aporte de los trabajadores, impuestos que se les descuentan de sus salarios.

pay-as-you-go: financiamiento sobre la marcha.

payment: pago.

payment, balance of: balanza de pagos.

payment-in-kind: pago en especie.

pension: pensión.

pension fund: fondo de pensiones.

per capita income: ingreso per cápita.

perfect competition: competencia perfecta.

perfect information: información perfecta.

perfect markets: mercados perfectos.

personal income: ingreso personal.

personal loan: préstamo personal.

personal saving: ahorro de las personas.

Physiocrats: fisiócratas.

planned economy: economía planificada.

political economy: economía política.

poll tax: impuesto personal, capitación.

population: población.

population explosion: explosión demográfica.

portfolio: cartera de inversiones.

positive economics: economía positiva.

potential output: producto potencial (según la capacidad instalada).

poverty: pobreza.

precautionary motive: motivo de precaución (para la conservación de dinero o preferencia para la liquidez).

preference: preferencia.

present value: valor presente, actual.

price: precio.

price control: control de precios.

price discrimination: discriminación de precios.

price elasticity of demand: elasticidad precio de la demanda.

price freeze: congelación (fijación) de precios.

price index: índice de precios.

price system: sistema de precios.

price theory: teoría del precio.

price-push inflation: inflación de precios.

primary goods: bienes primarios, básicos.

primary market: mercado primario.

Prime rate: tasa de interés de referencia en los Estados Unidos.

private goods: bienes privados.

privatization: privatización.

producer's surplus: excedente del consumidor.

producers's co-operatives: cooperativas de productores.

product cycle: ciclo de vida del producto.

product differentiation: diferenciación de productos.

product innovation: innovación de productos.

production: producción.

production, factors of: factores de producción.

production frontier: frontera de producción.

production function: función de producción.

productivity: productividad.

profit: beneficio.

profit, falling rate of: tasa decreciente de beneficios.

profit margin: margen de beneficios.

profit maximization: maximización de beneficios.

profit rate: tasa de beneficios.

progressive tax: impuesto progresivo.

propensity to consume: propensión a consumir.

propensity to import: propensión a importar.

propensity to save: propensión al ahorro.

property rights: derechos de propiedad.

proportional tax: impuesto proporcional (al ingreso, al valor, etc.).

protection: protección (en comercio internacional).

public company: compañía anónima.

public choice: elección pública. Escuela del Public Choice. (V. la sección alfabética).

public debt: deuda pública.

public enterprise: empresa pública.

public expenditures: gastos públicos.

public finance: finanzas públicas.

public good: bien público.

public sector: sector público.

purchase tax: impuesto a las ventas.

pure competition: competencia pura.

pure monopoly: monopolio puro.

pure profit: beneficio puro.

quantitative restrictions: restricciones cuantitativas.

quantity theory of money: teoría cuantitativa del dinero.

quasi-rent: cuasi renta.

quota: cuota (en comercio exterior).

R and D: siglas de research and development, investigación y desarrollo.

random: aleatorio, al azar.

random sample: muestra aleatoria.

rate of interest: tasa de interés.

rate of return: tasa de retorno (de una inversión).

rate of technical substitution: tasa técnica de sustitución.

rates: tasas.

rationality: racionalidad.

rationing: racionamiento.

re-export: reexportaciones.

real wage: salario real.

recession: recesión.

reciprocal demand: demanda recíproca.

reciprocity: reciprocidad.

redeemable securities: bonos o títulos redimibles.

redemption date: fecha de rescate (de un bono, título, etc.).

redemption yield: rendimiento al rescate.

redistribution: redistribución.

regional economics: economía regional (estudio de).

regional wage differential: diferencial regional de los salarios.

regressive tax: impuesto regresivo.

reinsurance: reaseguro.

rent: renta.

renters: rentistas.

replacement cost: costos de reposición.

replacement investment: inversión para reposición.

representative firm: firma o empresa representativa.

repressed inflation: inflación represada.

research and development: investigación y desarrollo.

reserve currency: moneda de reserva.

reserves: reservas.

resource allocation: asignación de recursos.

resources: recursos.

retail: al detalle.

retained earnings: ganancias retenidas.

retentions: retenciones.

return: retorno, lo que se obtiene de una inversión.

revaluation: revaluación.

revealed preference: preferencias reveladas.

revenue: entradas, ingresos.

risk: riesgo.

risk aversion: aversión al riesgo.

risk capital: capital de riesgo.

rival: rival.

royalty: derechos por patentes o licencias.

salary: salario, sueldo.

sales: ventas.

satiating: saciedad.

saturation: saturación.

save-as-you-earn: ahorro según los ingresos o las posibilidades.

savings: ahorros.

savings and loan bank: banco o institución de ahorro y préstamo.

scarcity: escasez.

search cost: costos atribuidos a la búsqueda de empleo.

seasonal adjustment: ajuste por estacionalidad.

seasonal unemployment: desempleo estacional.

secondary market: mercado secundario.

secular trend: tendencia secular, de largo plazo.

securities: término general para designar activos financieros, por lo general a mediano o largo plazo.

self-financing: auto financiamiento.

selling cost: costos de venta.

service of debt: servicio de la deuda (pago de intereses, etc.).

services: servicios.

shadow price: precio sombra.

share: acción.

short run: corto plazo.

short-term gains: ganancias a corto plazo.

side payments: pagos dados por miembros de un cártel a otros miembros.

sight deposits: depósitos a la vista.

simple interest: interés simple.

simulation: simulación.

size distribution of firm: distribución de las firmas según tamaño.

skill differentials: diferencial de los salarios según aptitudes.

social benefits: beneficios sociales.

social capital: capital social, de una sociedad.

social cost: costo social.

social optimum: óptimo social.

social security: seguridad social.

social welfare: bienestar social.

socialism: socialismo.

soft currency: moneda débil.

soft loan: préstamo blando.

spatial monopoly: monopolio espacial.

specialization: especialización.

speculation: especulación.

speculative boom: alza especulativa (de acciones, etc.).

speculative demand of money: demanda de dinero con fines especulativos.

spot market: mercado de bienes o títulos que no se negocian a futuro.

stability: estabilidad.

stabilization: estabilización.

stabilization policy: políticas de estabilización.

stagflation: estagflación. (V. la sección alfabética).

stand by: préstamo sujeto a condiciones precisas.

standard of living: nivel de vida.

standard working week: semana normal de trabajo.

starling area: área de la libra esterlina.

state planning: planificación estatal.

stationary state: estado estacionario.

statistics: estadísticas.

statistical cost analysis: análisis estadístico de costo.

stock: stock. (V. la sección alfabética).

stock exchange: bolsa de valores.

stock market: mercado de valores.

store of value: depósito de valor (propiedad del dinero).

strategy: estrategia.

strike: huelga.

structural unemployment: desempleo estructural.

structure of taxes: estructura de los impuestos, de la tributación.

subsidy: subsidio.

subsistence expenditures: gastos de subsistencia.

subsistence wage: salario de subsistencia.

substitute: sustituto.

substitution effects: efectos de sustitución.

super-normal profits: beneficios extraordinarios.

superior good: bien superior.

supplementary benefit: beneficios suplementarios al salario.

supply: oferta.

supply curve: curva de oferta.

supply of labour: oferta de trabajo.

surplus: excedente.

take-home pay: salario neto después de deducciones.

take-off: despegue (en el proceso de desarrollo).

takeover: adquisición de una compañía.

tariff structure: estructura arancelaria.

tariffs: aranceles.

tax: impuestos.

tax base: base imponible.

tax disincentive: desincentivos provocados por los impuestos.

tax evasion: evasión impositiva.

tax incidence: incidencia de los impuestos.

taxable income: ingreso imponible.

taxation: tributación.

technical progress: progreso técnico.

technological dualism: dualismo tecnológico.

technological unemployment: desempleo provocado por avances tecnológicos.

technology: tecnología.

temporary layoffs: suspensión temporaria de trabajadores.

term loan: préstamo a plazos, a término.

terms of trade: términos de intercambio.

theory of games: teoría de los juegos.

theory of the firm: teoría de la firma o de la empresa.

theory of value: teoría del valor.

threshold: umbral.

time: tiempo.

time preference: preferencia por los activos o el consumo presente más que por los activos o el consumo futuro.

time series: series de tiempo.

total cost: costo total.

total remuneration: remuneración total, salario integral.

trade: comercio.

trade barriers: barreras al comercio.

trade cycle: ciclo económico.

traditional sector: sector tradicional.

transaction costs: costos de transacción.

transaction demand for money: demanda de dinero originada por la necesidad de hacer transacciones.

transaction motive: motivo transacciones (en la demanda de dinero).

transfer: transferencia.

transfer cost: costo de transporte.

transfer of technology: transferencia de tecnología.

transformation curve: curva de transformación.

transitory income: ingreso transitorio, eventual.

treasury: tesoro, erario público.

trend: tendencia.

trust: trust. (V. la sección alfabética).

turning point: punto o momento en que cambia la tendencia en el ciclo económico.

turnover: rotación (de un activo, de los trabajadores de una empresa, etc.).

uncertainty: incertidumbre.

unconvertible: no convertible (moneda).

underdeveloped countries: países subdesarrollados.

underdevelopment: subdesarrollo.

undervalue currency: moneda subvaluada.

undistributed profits: beneficios no distribuidos.

unearned income: ingreso "no ganado", no proveniente del trabajo.

unemployment: desempleo.

unemployment rate: tasa de desempleo.

union: sindicato.

uniqueness: existencia de un único conjunto de precios de mercado.

unit of account: unidad de cuenta (característica de la moneda).

urbanization: urbanización (proceso de).

utility: utilidad.

utility function: función de utilidad.

value: valor.

value added tax: impuesto al valor agregado, IVA.

value judgement: juicio de valor.

value, theories of: teoría del valor.

value-added: valor agregado.

variable: variable (en matemáticas).

variable cost: costo variable.

variable proportions, law of: ley de las proporciones variables.

velocity of circulation: velocidad de circulación (de la moneda).

venture capital: capital de riesgo.

vertical integration: integración vertical.

visible trade: comercio de mercancías.

voluntary unemployment: desempleo voluntario.

wage: salario.

wage differentials: diferenciales de los salarios.

wage freeze: congelación de salarios.

wage inflation: inflación provocada por aumentos salariales.

wage structure: estructura de los salarios.

want creation: creación de necesidades.

waste product: productos de desecho.

wealth: riqueza.

wealth tax: impuesto a la riqueza.

welfare: bienestar.

welfare state: Estado de bienestar.

Welfare economics: Economía del Bienestar.

white-collar worker: empleado, trabajador no manual.

wholesale: al por mayor.

withdrawals: retiros (de una cuenta, etc.).

workers' co-operative: cooperativa de trabajadores.

workers' participation: participación de los trabajadores (en la propiedad o gestión de la empresa).

working capital: capital de trabajo.

working population: población trabajadora, que trabaja.

World Bank: Banco Mundial.

yield: rendimiento.

zero-sum game: juego suma cero.

Bibliografía Consultada

BANCO PROVINCIAL, **Manual de Términos Bancarios**, Caracas 1988, 187 pp.

BAPTISTA, Asdrúbal, **El Ambito de la Ciencia Económica**, un Ensayo Histórico, Ed. Universidad de los Andes, Mérida, 1982.

BUCHANAN, James M., **What Should Economist Do**, Liberty Press publ., Indianapolis, 1979, p. 30/31.

CASARES, Julio, **Diccionario Ideológico de la Lengua Española**, Ed. Gustavo Gili, Barcelona, 1973.

CASAS PARDO, José, **Curso de Economía**, Ed. de Economía Política, Valencia, España, 1987.

CERVERO Ridruejo, Carmen, **Diccionario de Términos Económicos, Financieros y Comerciales**, español-inglés, Ed. Dossat, Madrid, 1987.

COOPERS & LYBRAND, **Diccionario Inglés-Español Español-Inglés de Informes Financieros**, Ed. Deusto, Bilbao, s/d.

COROMINAS, Joan, **Breve Diccionario Etimológico de la Lengua Castellana**, Ed. Gredos, Madrid, 1983.

CUYÁS, Arturo, **Nuevo Diccionario Cuyás Inglés-Español y Español-Inglés de Appleton**, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1972.

Diccionario de Economía Política, dirigido por Claudio Napoleoni, Alfredo Ortells Ed., Valencia, España, 1982. Dos tomos, 1604 pp.

FORTUNE, **The Executive Encyclopedia**, edited by Jack P. Friedman, Barron's Educational Series, New York, 1987, 650 pp.

GRAHAM BANNOCK, R.E. Baxter and Ray Rees, **The Penguin Dictionary of Economics**, Penguin Books, 1979, 468 pp.

IEPAL (Instituto de Estudios Políticos para la América Latina), **Léxico de Economía**, Ed. Estela, Barcelona, 1964, 97 pp.

Longman Dictionary of Contemporary English, Longman publ., Harlow, U.K., 1988.

RICARDO, David. **Principios de Economía Política y Tributación**, Ed. FCE, México, 1973.

ROBBINS, Lionel, **Ensayo sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica**, Ed. FCE, México, 1980.

SABINO, Carlos, **Los Caminos de la Ciencia**, Ed. Panapo, Caracas, 1986.

SCHUMPETER, Joseph A., **Diez Grandes Economistas: de Marx a Keynes**, Ed. Alianza, Madrid, 1979.

SELDON, Arthur y F.G. Pennance, **Diccionario de Economía**, Ed. Oikos-Tau, Barcelona, 1980, 554 pp.

SMITH, Adam, **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**, Ed. Encyclopaedia Britannica, London, 1975.

TAMAMES, Ramón, **Estructura Económica Internacional**, Ed. Alianza, Madrid, 1984.

The MIT Dictionary of Modern Economics, third edition, edited by David W. Pearce, The MIT Press, Cambridge, Mass., 1986, 452 pp.

Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language, Portland House, New York, 1989.

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



absentista. Llámase así al propietario rural o terrateniente que vive lejos de sus tierras, descuidando su explotación o dejándolas directamente ociosas. El absentismo ha sido fuente de conflictos sociales en el campo, especialmente en aquellas sociedades en las que una masa importante de personas no poseía tierras cultivables o sólo tenían acceso a parcelas muy reducidas, incapaces de sostener explotaciones económicamente viables. **[absenteeism]**. (V. LATIFUNDIO; MINIFUNDIO; REFORMA AGRARIA).

abstinencia. Término acuñado por Nassau Senior para describir la eliminación de posibles consumos presentes con el objeto de permitir la acumulación de capital. La abstinencia, en tal sentido, es la actitud que conduce al ahorro, adquiriendo gran significación en el nacimiento de una sociedad capitalista: si bien la misma lleva a la reducción del consumo inmediato, ella hace posible, a través de la acumulación y ampliación de los bienes de capital, que aumente la oferta de bienes y servicios a mediano plazo.

Para que la abstinencia produzca un flujo continuo de bienes de capital es necesario que la misma tenga alguna recompensa: de otro modo la abstención del consumo presente se convertiría en una desutilidad absoluta, incompatible con una elección económica racional. Dicha utilidad o recompensa fue equiparada -por Senior y otros economistas del siglo XIX- al valor de la tasa de interés, constituyéndose así en una de las tempranas explicaciones dadas a los beneficios del capital.

La abstinencia, tal como se la conceptualiza en la ciencia económica, debe verse más como un período de espera o de suspensión provisional del consumo, que como una privación absoluta del consumo en sí. Su fin es aumentar, en definitiva, el consumo que se podrá hacer en un futuro. **[abstinence]**. (V. AHORRO; BENEFICIO; CAPITAL).

abundancia. Situación en la cual pueden satisfacerse plenamente las necesidades humanas de bienes y servicios. La abundancia, como opuesta a la escasez, requiere de una oferta ilimitada de las mercancías que son deseadas por los consumidores pero, como los deseos de estos son de hecho también ilimitados, no puede producirse en condiciones de la vida real; sólo existe verdadera abundancia, en la práctica, de aquellos bienes que son llamados libres, o no económicos, como el aire u otros

semejantes. Como se ve, el sentido económico del término es diferente conceptualmente al sentido vulgar: en este último caso se habla de abundancia cuando existe una gran disponibilidad de bienes, es decir, cuando existe una oferta considerable que supera a la demanda. En tal caso los bienes tienden a bajar de precio pero, sólo en el límite, podrían llegar a considerarse realmente abundantes.

[abundance]. (V. BIENES LIBRES; ESCASEZ; NO SACIEDAD).

acaparamiento. Práctica que consiste en retener o comprar bienes en grandes cantidades antes de que lleguen al mercado de consumo, con el fin de venderlos cuando los precios de los mismos resulten superiores a los actuales. El acaparamiento se basa, por lo tanto, en la previsión de un aumento de la demanda y es una práctica especulativa que en general puede considerarse normal: quien acapara corre el riesgo de equivocarse en sus previsiones y perder parte de los activos que ha comprometido en la compra, resultando por lo tanto un demandante como cualquier otro que concurre al mercado; cuando se hace en volúmenes muy amplios, sin embargo, se considera una práctica monopólica que muchos países sancionan de diversas maneras.

Para que una mercancía pueda ser acaparada es necesario que la oferta de la misma no pueda aumentar rápidamente en el tiempo en respuesta al aumento de los precios que produce el acaparamiento y, además, que no tenga sustitutos próximos; la cantidad demandada, por otra parte, debe contraerse menos que proporcionalmente ante los aumentos del precio -es decir, debe tratarse de una demanda inelástica- pues de otro modo el acaparador no podrá liquidar sus existencias con beneficio para sí. Ello ha hecho que, históricamente, sólo se hayan acaparado cierto tipo de bienes, como productos agrícolas por ejemplo, que cumplieran con estas condiciones.

El acaparamiento sólo es posible en mercados muy reducidos, donde no hay suficientes oferentes y donde las comunicaciones son escasas e imperfectas. En un mercado abierto de dimensiones mundiales, como el actual, el acaparamiento es una práctica riesgosa, que puede ocasionar altas ganancias pero también la bancarrota de quienes la realizan. Por ello no ocasiona perjuicios reales al consumidor, y puede considerárselo como un modo más de regular la oferta de mercancías y los precios de las mismas. **[an accumulation of a commodity]**. (V. BIENES SUSTITUTIVOS; ESPECULACION; MONOPOLIO).

acción. Título que establece la participación proporcional que su poseedor tiene en el capital de una empresa. Como tal, la acción convierte a su titular en propietario y socio capitalista de la firma en proporción al monto de acciones que ha suscrito. En la misma medida le confiere el derecho a votar en las asambleas generales de la empresa y a recibir los dividendos que le corresponden de acuerdo a las ganancias que se hayan obtenido. La clase y el número de acciones que posee una persona definen sus derechos y la magnitud de su propiedad.

Aunque existen en la práctica muchas clases diferentes de acciones las mismas pueden clasificarse en dos tipos básicos: las acciones *ordinarias* son las que soportan el riesgo de

la actividad empresarial pues a ellas pertenecen las recompensas en los buenos tiempos y las cargas en los malos, no otorgando a sus tenedores ningún beneficio o protección especial; las acciones *preferidas*, o *privilegiadas*, dan a sus poseedores una prioridad sobre los tenedores de acciones ordinarias. Dicho privilegio puede referirse al pago de dividendos, a la devolución del capital -en el caso de liquidación de la sociedad- o al derecho a voto. En otros casos las acciones preferidas no tienen derecho a voto porque las empresas las emiten como una forma de obtener recursos financieros, ofreciendo atractivas condiciones a los inversionistas -como por ejemplo un dividendo fijo garantizado- pero sin tener que ceder el control sobre la marcha de la misma. Existen otras diversas modalidades que, según los casos, se utilizan para la emisión de acciones preferidas.

Las acciones, por otra parte, pueden ser *a la orden*, cuando figura en ellas el nombre de su poseedor, y *al portador*, cuando son suscritas sin tal especificación. Las primeras se traspasan mediante endoso, en tanto que las segundas son compradas y vendidas libremente en la bolsa de valores donde se cotizan. El precio al que se negocian las acciones refleja tanto su valor nominal, el valor inicial al cual fueron emitidas, como la actitud de confianza o desconfianza que tengan los inversionistas ante el desempeño de la empresa emisora: expectativas ante los dividendos futuros, ampliaciones, desenvolvimiento en el mercado, etc. También influye, en este último sentido, un conjunto de factores macroeconómicos: rendimiento de otro tipo de obligaciones, tasa general de interés prevaleciente, expectativas respecto al desempeño del conjunto de la economía, etc. **[share]**. (V. BOLSA DE VALORES; DIVIDENDOS; INVERSION; MERCADO DE CAPITAL; SOCIEDAD).

aceleración, principio de. Teoría según la cual la inversión varía más que todo en función de la tasa de variación de la renta nacional y no de acuerdo al nivel absoluto de dicha renta. Según este principio, llamado también *teoría del acelerador*, cuando la renta está creciendo, es necesario que haya una inversión adicional para aumentar la producción de bienes de consumo. Si la renta disminuye o es constante no se requiere nueva inversión, o sólo se necesita la destinada a reemplazar el equipo que se desgasta. Ahora bien, cuando la renta crece, cada incremento de la renta inducirá un aumento más que proporcional de la inversión, dado que la duración de los bienes de capital es mayor que el período contable normal de un año. Es decir, la inversión es no sólo función de las variaciones de la renta sino que, además, el nivel de la nueva inversión será un múltiplo de la variación de la renta. Tal múltiplo se denomina coeficiente acelerador, o simplemente acelerador, y se representa con la letra griega alfa. Si, por ejemplo, un incremento de 100 en la renta induce un aumento de 200 en la inversión, el acelerador alfa será de dos. **[accelerator principle]**. (V. CUENTAS NACIONALES; INVERSION; PRODUCTO; RENTA NACIONAL).

acelerador. Nombre que recibe el coeficiente alfa en la interpretación del principio de aceleración. Es el parámetro por el cual debe multiplicarse una variación dada de la

renta nacional para obtener el aumento de inversión que esa renta inducirá. **[accelerator]**. (V. ACELERACION, PRINCIPIO DE).

acelerador, teoría del. V. ACELERACION, PRINCIPIO DE.

activo. Todo aquello que una persona o empresa posee o le deben;

los activos, por lo tanto, forman parte del patrimonio. Los activos incluyen activos *reales y tangibles*, como terrenos, edificaciones, plantas, máquinas, mobiliario y otros bienes, y activos *financieros*: dinero, valores, créditos y cuentas por cobrar, etc. Otra clasificación usual distingue entre el activo *circulante* de una empresa, constituido por la porción líquida de sus activos totales, es decir, que puede ser convertida rápidamente en efectivo, como los saldos de caja, cuentas bancarias y deudas a corto plazo, y los activos *fijos* que son aquellos que se refieren a deudas a mediano y largo plazo y, especialmente, a los bienes de capital, muebles e inmuebles, que sufren depreciación a lo largo del tiempo. **[assets]**. (V. BALANCE; PASIVO; PATRIMONIO).

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. V. GATT.

acumulación. Entre los economistas marxistas se usa este término para hacer referencia al crecimiento o aumento de capital que se va produciendo históricamente en una empresa, rama de actividad o nación. Marx distinguió entre la acumulación corriente que se produce como resultado de la plusvalía que obtienen los capitalistas en su actividad productiva y la *acumulación primitiva u originaria*, aquella que es resultado del despojo colonial o político, y que está en el origen de la moderna clase capitalista. **[accumulation]**. (V. CAPITAL).

aduana. Oficina pública establecida en las fronteras de un Estado para registrar las mercancías que pasan por ella -ya sean exportadas o importadas- y cobrar los derechos y aranceles correspondientes. Las aduanas son instituciones que expresan la soberanía de un Estado y que aportan una cierta proporción de sus ingresos fiscales; desde otro punto de vista son también elementos que permiten el control técnico y sanitario de las mercancías en tránsito pero que, por lo mismo, pueden constituirse en trabas para un fluido comercio internacional. En ciertos regímenes de tipo federal existen también aduanas interiores que realizan las funciones de control y registro mencionadas, pero que no cobran derechos de importación o exportación. **[custom]**. (V. ARANCELES; COMERCIO INTERNACIONAL).

agio. Beneficio que se obtiene en el comercio de activos financieros, como divisas, títulos, valores, etc. La palabra suele usarse en un sentido despectivo, aunque en sí mismo el agio no es más que una forma normal de especulación financiera. (V. ESPECULACION).

ahorro. Aquella parte de la renta que no es gastada en los bienes y servicios que forman parte del consumo corriente. Ahorran las personas o unidades familiares cuando reservan parte de su ingreso neto para realizar inversiones o mantenerlo como fondo ante eventualidades diversas. Se habla también, a veces, del ahorro de las *empresas*, para hacer referencia a la parte de los beneficios que no es pagada en impuestos ni distribuida como dividendos entre los accionistas.

El dinero ahorrado generalmente se deposita en cuentas bancarias que ganan cierto interés; la banca utiliza tales depósitos para otorgar préstamos, con lo que las cantidades ahorradas quedan así disponibles para la inversión. Existe, por lo tanto, una relación clara entre la proporción del ingreso nacional que se destina al ahorro y la magnitud de la inversión y de la formación de capital. **[saving]**. (V. CAPITAL; CONSUMO; INVERSION).

alcista. En la bolsa, aquel especulador que cree que el precio de las acciones subirá y que por lo tanto prefiere comprar en el momento con la esperanza de obtener una ganancia futura. La expresión inglesa equivalente ("bull") se traduce a veces literalmente para designar a los alcistas, a los que por lo tanto se los llama "toros". **[bull]**. (V. BAJISTA; BOLSA DE VALORES).

almacenes in bond. También denominados *depósitos* y *almacenes aduaneros*, son lugares específicos, bajo el control de la aduana de un país, donde se depositan temporalmente mercancías importadas o destinadas a la exportación que no quedan sujetas al pago de impuestos de importación y tasas por servicios de aduana; dichas mercancías están por lo general destinadas a la venta en mercados internacionales o, bajo condiciones particulares, en el mercado nacional. Se trata de bienes en tránsito, que pueden ser totalmente exportados, reexportados o reexpedidos hacia otros países, así como de aquéllos destinados a zonas francas, puertos libres, almacenes de mercancías libres de impuestos y regiones de un país que están sometidas a regímenes aduaneros especiales. La existencia de almacenes in bond flexibiliza el comercio internacional y hace posible una variedad de formas de intercambio, especialmente las que son necesarias para la eficiente realización de procesos productivos donde los bienes terminados no se elaboran totalmente dentro de las fronteras de una única nación. **[in bond warehouses]**. (V. ADUANA; ARANCELES; COMERCIO INTERNACIONAL).

alquiler. V. ARRENDAMIENTO.

amortización. La palabra tiene dos acepciones, próximas aunque no idénticas. Por una parte se refiere a la redención parcial que se va haciendo de una deuda, con pagos sucesivos mediante los cuales se va devolviendo el capital. Por otra parte, amortizar es el proceso a través del cual se van apartando fondos para cancelar un activo ya adquirido en un número determinado de años, generalmente el tiempo de su vida activa esperada. En este caso se van separando cantidades regulares, generalmente

anuales, para acumular la suma que resultará necesaria, al final del período de amortización, para adquirir el activo que se va depreciando. Para el cálculo de dicha suma es preciso tener en cuenta la tasa de interés, los efectos de la inflación y los aumentos de precios que pueden provenir del mejoramiento técnico de los bienes que se usarán para la reposición de los que se van amortizando. Existen diversos métodos contables para realizar este cálculo. **[amortization]**. (V. DEPRECIACION; DEUDA).

análisis dinámico. V. ANALISIS ESTATICO.

análisis estático. Método de análisis económico que consiste en estudiar las relaciones entre los factores que determinan una posición de equilibrio, o condiciones de equilibrio, sin hacer referencia al proceso de ajuste a través del cual se ha alcanzado este equilibrio. La denominada *estática comparativa* compara entre posiciones de equilibrio diferentes, analizando los distintos valores que asumen en cada caso las variables económicas, pero sin

considerar el proceso de cambio que lleva de una a otra posición. El *análisis dinámico*, por otra parte, examina la forma en que el precio y la cantidad pasan de la posición inicial a la nueva. A pesar de que el análisis estático se basa sobre una gran simplificación de lo que ocurre en la realidad, su utilidad es indudable, pues gracias al mismo pueden comprenderse los modelos básicos de comportamiento que dan lugar a situaciones más complejas. **[static analysis]**. (V. PRECIO; TIEMPO).

anarquismo. Doctrina política que sostiene que la mejor forma de organización social es aquella en la que no existe Estado y en la que los individuos, libremente, deciden sin interferencia estatal la conducta que consideran más conveniente. A pesar de tener raíces en diversos pensadores de la antigüedad el anarquismo adquirió fuerza, como movimiento político, sólo en el siglo XIX; autores como Proudhon, Bakunin y Kropotkin dieron forma a un anarquismo anticapitalista y revolucionario, en alguna medida próximo al socialismo. En la actualidad no existen movimientos anarquistas amplios pero la idea de una sociedad sin Estado es reivindicada por pensadores que llevan hasta el extremo las posiciones del liberalismo y la idea del *laissez faire*. En estas concepciones se considera posible y deseable que las funciones que asume actualmente el Estado sean desempeñadas por empresas o asociaciones privadas. **[anarchy]**. (V. LAISSEZ FAIRE; LIBERALISMO; SOCIALISMO).

anata. V. RENTA.

anualidad. Promesa de pago anual de una cantidad determinada que se efectúa a cambio de una suma dada en el presente. También se llama anualidad al pago anual que se da para amortizar una deuda. El cálculo de las anualidades debe hacerse teniendo en cuenta la cantidad total entregada inicialmente y una tasa de interés dada. **[annuity]**. (V. AMORTIZACION; DEUDA).

aranceles. Impuestos que pagan los bienes que son importados a un país. Los aranceles son derechos de aduana que pueden ser *específicos* o *ad valorem*: los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados.

Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. El primero de esos usos ha tendido a decaer en las economías modernas, prefiriéndose otras fuentes de ingreso. Los aranceles que se establecen para proteger industrias incipientes o para "defender el empleo" constituyen la base de las políticas proteccionistas que estuvieron tan difundidas en América Latina hasta la década de los ochenta. Pero la teoría económica ha mostrado insostenible esta práctica, pues encarece indebidamente los bienes en el mercado local y -de hecho- hace más difícil que la industria local se actualice tecnológicamente. Solo en el caso de *dumping* por parte de competidores externos se justifica tal protección.

Los aranceles han mostrado una tendencia a bajar internacionalmente, gracias la acción del GATT y a la emergencia de mercados comunes en diversas regiones del mundo. **[tariff]**. (V. BARRERAS NO ARANCELARIAS; DUMPING; GATT; IMPORTACIONES; PROTECCIONISMO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

arbitraje (1). Intervención entre dos partes en disputa para buscar una solución. El arbitraje es un mecanismo que usan las naciones, las firmas o las personas para evitar que las diferencias entre ellas lleguen a extremos indeseados. Generalmente el árbitro es una persona o entidad independiente, de la cual se presume que actuará con imparcialidad. El arbitraje es visto actualmente como una forma de ejercer privadamente ciertas funciones generalmente reservadas al Estado, como aquellas que conciernen al poder judicial. El arbitraje es frecuente también en las disputas laborales, como aquellas que enfrentan a empresas y sindicatos; en este caso es casi siempre ejercido por funcionarios públicos. **[arbitration]**. (V. COMERCIO).

arbitraje (2). Operación que implica la compra y venta de un activo -generalmente una moneda extranjera o un título- en dos más mercados que tienen precios diferentes. Quien realiza la operación obtiene un beneficio y provoca que disminuya o se elimine la diferencia entre los precios existentes. (V. MERCADO).

área de libre comercio. Acuerdo entre dos o más países para eliminar las aduanas y otras barreras al comercio entre ellos, mientras cada país mantiene su política comercial frente a los restantes países. Un área de comercio libre permite una mayor autonomía financiera a los países miembros que una unión aduanera, aunque crea problemas en el tratamiento de las reexportaciones de bienes o insumos importados, pues éstos quedan

sujetos a diferentes tarifas según sea el país por el que entren. Estas dificultades, que pueden desvirtuar por completo el sentido del acuerdo de librecambio, han llevado a preferir en la actualidad la creación de uniones aduaneras. **[free trade area]**. (V. ARANCELES, BARRERAS NO ARANCELARIAS, UNION ADUANERA, VENTAJAS COMPARATIVAS).

arqueo. Reconocimiento, cuenta y comprobación de los bienes existentes. El más frecuentemente usado, el *arqueo de caja*, consiste en la comprobación de los movimientos realizados durante un período -por lo general un día de trabajo- para verificar las entradas, las salidas y el correspondiente saldo. **[checking of effects]**. (V. CAJA).

arrendamiento. Cesión temporal de la propiedad de algún bien a cambio de un cierto pago mensual o anual, llamado *canon* de arrendamiento. El contrato de arriendo se establece entre quien cede el bien, el *arrendador*, y quien lo recibe, el *arrendatario*, generalmente por un período fijo de tiempo, aunque existen arrendamientos que se renuevan automáticamente y que no cesan hasta la denuncia de una de las partes. El monto del canon de arrendamiento, también llamado alquiler, suele estar directamente relacionado con el valor de los intereses que devengaría una suma de dinero equivalente al valor del bien arrendado.

La tierra ha sido uno de los bienes que tradicionalmente más ha estado sujeto a arrendamiento, especialmente porque los propietarios de grandes extensiones encuentran de este modo una forma de obtener ingresos derivados de su propiedad, en tanto que los poseedores de capital circulante obtienen así una forma de emplear productivamente su capital. Las casas o apartamentos también suele darse en arrendamiento a familias que las utilizan para ocuparlas como vivienda o a empresas que las utilizan para diversos fines. Este tipo de contrato suele denominarse también *arrendamiento de ocupación*.

En los últimos tiempos se ha generalizado también el arrendamiento de bienes muebles: en algunos casos se arriendan objetos de consumo -automóviles, televisores, etc.- directamente a particulares; en otros se arriendan maquinarias y equipos a empresas que los necesitan sólo temporalmente, y para las cuales no resultaría rentable la adquisición de los mismos. **[to rent; to lease]**. (V. INTERES; PROPIEDAD).

arrendamiento financiero. Se entiende por tal una operación que es, esencialmente, una venta a plazos, pero que jurídicamente adopta la forma de un arrendamiento. El procedimiento usual es que una empresa arrendadora adquiere un bien conforme a las especificaciones del arrendatario, quien lo recibe para su uso durante un período determinado, a cambio de una contraprestación en dinero que incluye la amortización del valor del bien, los intereses, la comisión por la operación y eventuales recargos. El arrendatario se compromete a adquirir el bien al final del contrato por un valor residual,

generalmente simbólico, aunque, en determinadas condiciones, puede optar por sustituirlo por otro o por la renovación del arrendamiento. Tal tipo de arrendamiento se ha generalizado mucho en los años recientes por la flexibilidad que otorga a ambas partes en el uso de bienes de capital: se arriendan financieramente desde pequeñas máquinas de oficinas hasta plantas industriales completas, "llave en mano".

A diferencia de una venta convencional a plazos, donde el vendedor transfiere la propiedad del bien pero retiene una reserva de dominio sobre el mismo, en el arrendamiento financiero la propiedad del bien continúa siendo del arrendador, quien lo cede para su uso a cambio de un canon equivalente al pago mensual que habría que efectuar si se hubiese realizado una venta a crédito. Las ventajas que obtiene el arrendatario son las siguientes: no necesita hacer ningún pago inicial, como es costumbre en las ventas a plazos; mejora la posición de sus balances, pues no registra ningún pasivo ya que no ha contraído ninguna deuda, con lo que puede obtener nuevos créditos si así lo necesita; como la arrendadora compra el bien al contado, obtiene entonces un precio mejor que el usual en las ventas a plazos. También, según la legislación tributaria de cada país, puede obtener claras ventajas al realizar gastos por arrendamiento y no registrar en sus balances un nuevo activo. Las arrendadoras obtienen un interés que generalmente es algo superior al vigente y realizan un negocio seguro, pues en caso de incumplimiento pueden recuperar el bien sin mayor trámite judicial. **[leasing]**. (V. CREDITO; PROPIEDAD).

asignación de recursos. Distribución de los recursos económicos existentes entre diversos usos. El problema de la asignación de recursos se plantea porque la existencia de éstos es limitada, en tanto que las necesidades y deseos humanos no lo son; de allí surge la necesidad de combinar adecuadamente los recursos disponibles de modo de maximizar la utilidad del consumidor o la ganancia del productor.

La atención de los economistas se ha centrado en el problema de determinar la más *eficiente* asignación de recursos posible de modo tal de lograr, con la menor cantidad de estos, la máxima producción alcanzable. Si cada uno de los factores productivos tiene un costo de mercado y si cada uno de los productos que es posible producir se vende también a un precio de mercado, es posible resolver este problema mediante técnicas de programación lineal que dan la solución óptima para cada caso. Para ello es imprescindible tener en cuenta el concepto de costo de oportunidad, o sea los ingresos que dejan de obtenerse por no dedicar los recursos disponibles a otras actividades diferentes a las que se emprenden. **[allocation]**. (V. COSTO DE OPORTUNIDAD; EFICIENCIA; RECURSOS).

atesoramiento. Dícese de la práctica de mantener los ahorros en forma de dinero efectivo, retirándolos por completo de todo uso en la producción o las finanzas. El atesoramiento era más frecuente cuando se utilizaban oro o plata como circulante, o cuando existía un respaldo en oro para el papel moneda. La desconfianza en el sistema

bancario, bastante generalizada en épocas de crisis y cuando no existen fondos de garantías para los depósitos, estimula también la tendencia al atesoramiento. La inflación, cuando sobrepasa cierta magnitud o se convierte en un fenómeno crónico, crea por el contrario una propensión a aumentar el consumo y a buscar instrumentos de ahorro de alto rendimiento, disminuyendo así el atractivo de atesorar. **[hoarding]**. (V. AHORRO; DINERO; INTERES).

auditoría. Examen que un profesional de la contaduría efectúa a los estados financieros de una empresa con el objeto de verificar si la empresa ha seguido los procedimientos contables aceptados y detectar posibles irregularidades o fraudes. La auditoría generalmente la hacen personas o empresas independientes, que no pertenecen al cuerpo regular de contadores de la empresa o departamento auditado. **[auditing]**. (V. BALANCE).

auge. También llamado boom, según la expresión inglesa: fase expansiva del ciclo económico caracterizada por un aumento en la producción y una disminución parcial o total del desempleo. La tapa de auge o expansión es la opuesta a la de recesión dentro de la fluctuación periódica de las actividades que se denomina ciclo económico. **[boom]**. (V. CICLO ECONOMICO).

ausentismo. Fenómeno que consiste en que los trabajadores no concurren al trabajo a cumplir sus obligaciones de acuerdo a lo pactado contractualmente. Debe distinguirse de otro concepto, el absentismo, que se usa para designar la ausencia de los propietarios rurales de sus tierras; aunque ambas palabras derivan de la misma raíz latina, la versión más moderna de las dos, ausentismo, se reserva usualmente para designar el fenómeno del mundo laboral que se acaba de definir.

El ausentismo laboral se produce cuando los trabajadores no tienen motivos de salud para faltar al trabajo, sino que dejan de concurrir por otras razones. Generalmente aumenta en circunstancias de pleno empleo, cuando las empresas no están dispuestas a despedir a su personal por sus ausencias -ya que ello representaría elevados costos de búsqueda y entrenamiento de nuevo personal- o cuando las leyes laborales de un país protegen excesivamente a los trabajadores, haciendo que las indemnizaciones y otros costos por despidos resulten demasiado altos.

El ausentismo laboral es considerado un factor que reduce seriamente la productividad. Para disminuirlo, las empresas han acudido a diversos tipos de sanciones, a estimular a los trabajadores que cumplen regularmente con sus obligaciones o a flexibilizar los horarios, reduciendo de este modo los motivos que los empleados tienen para faltar. **[absenteeism]**. (V. PRODUCTIVIDAD; TRABAJO).

autarquía. Una situación en la cual un país se aísla del comercio internacional con las restantes, procurando consumir sólo lo que produce internamente. Esta autosuficiencia

se obtiene normalmente por medio de restricciones no arancelarias y prohibiciones directas, y ha estado normalmente motivada por consideraciones políticas o culturales. El término puede aplicarse también a cualquier unidad económica, no sólo a las economías nacionales.

En el mundo moderno, dada la fuerte interdependencia de las economías nacionales, la autarquía absoluta no resulta posible. Pero muchos países -guiados por una corriente de pensamiento que a veces se denomina nacionalismo económico- han tratado de incrementar al máximo su autosuficiencia. Para ello han creado fuertes barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior, procurando a la vez sustituir importaciones mediante una elevada protección a la industria y a la agricultura local. Los intentos de este tipo han arrojado resultados claramente negativos, pues han redundado en el atraso tecnológico, el encarecimiento de los bienes producidos y la disminución de la variedad de la oferta nacional. **[autarky]**. (V. PROTECCIONISMO; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES; VENTAJAS COMPARATIVAS).

autofinanciamiento. Práctica de utilizar las ganancias obtenidas o los ahorros acumulados para hacer las inversiones que una empresa o unidad familiar necesita realizar. Hasta que las economías modernas desarrollaron el crédito, a través de los bancos y los mercados accionarios, el autofinanciamiento fue el modo fundamental de operación. En la actualidad casi ninguna empresa se autofinancia, pues todas recurren en parte a diversas formas de financiamiento externo para realizar sus inversiones.

De las utilidades obtenidas en un ejercicio, una parte se distribuye entre los accionistas y otra parte pasa a constituir las reservas de la empresa, fondos que son utilizados para efectuar las inversiones necesarias; cuanto mayores son dichas reservas más

posibilidades existen de autofinanciar la firma. En la práctica, sin embargo, una empresa de rentabilidad normal no podría crecer a un ritmo muy veloz si apelase sólo a este mecanismo. **[self-financing]**. (V. BENEFICIOS; CAPITAL; RESERVAS).

autogestión. Dícese del tipo de organización interna de una empresa en la cual son los propios trabajadores los que toman las decisiones sobre su funcionamiento. En la práctica la autogestión sólo ha funcionado en empresas muy particulares: en cooperativas campesinas, en empresas pequeñas donde los socios se conocen y tratan cara a cara, etc. En otros casos la autogestión deriva en una forma de gestión realizada por sindicatos o administradores independientes, que simplemente rinden cuentas ante una asamblea al término de cada ejercicio. **[workers' ownership and management]**. (V. COGESTION; COPROPIEDAD).

aval. Garantía mediante la cual una persona, natural o jurídica, responde por las obligaciones asumidas por el avalado, ya sean éstas referidas al pago de un préstamo, a la emisión de títulos o al cumplimiento de otras obligaciones, asumiéndolas

personalmente en el caso de que éste no las satisfaga. El aval o *garantía* asume diversas formas según el tipo de operaciones, pero es una práctica regular en las finanzas. **[guarantee]**. (V. CREDITO; FINANZAS; HIPOTECA).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



bajista. En la bolsa, aquel corredor o especulador que cree que el precio de las acciones bajará, y que por lo tanto prefiere vender los valores que posee, con la esperanza de obtener beneficios al volver a comprarlos -en un futuro próximo- a un precio menor. La expresión inglesa equivalente ("bear") se traduce a veces literalmente para designar a los alcistas, a los que por lo tanto se los llama "osos". Cuando en un mercado predominan los bajistas se produce una tendencia global hacia la baja que, si es demasiado intensa, puede desembocar en un pánico bursátil: todos o casi todos los poseedores de valores tratan de vender simultáneamente sus títulos dando origen a un movimiento descontrolado que lleva las acciones a valores ínfimos. **[bear]**. (V. ALCISTA; BOLSA DE VALORES).

balance. Elemento contable fundamental que consiste en una cuenta donde se reflejan las transacciones hechas por una empresa a lo largo de un período dado y la posición económica de la misma. En un balance aparecen, por ello, los activos de la empresa, divididos en activos fijos y circulantes, los pasivos fijos y circulantes, el patrimonio, capital y reservas de la misma. Para arribar a este balance final, que exhibe la situación global de una compañía, es preciso previamente contabilizar una a una las diferentes cuentas parciales que le dan origen. **[balance]**. (V. ACTIVO; CONTABILIDAD; PASIVO; PATRIMONIO; RESERVAS).

balanza comercial. Parte de la cuenta corriente de la balanza de pagos que refleja la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. La balanza comercial es *favorable* o *activa* cuando las exportaciones, en un período dado, superan a las importaciones; del mismo modo, cuando existen saldos negativos, se habla de una balanza comercial *desfavorable* o *pasiva*. **[balance of trade]**. (V. BALANZA DE PAGOS).

balanza de pagos. Aquella parte de las cuentas de una nación, o cuentas nacionales, que contabiliza las transacciones hechas con el exterior. En ella se incluyen los pagos efectuados al extranjero por la adquisición de bienes y servicios, junto con las entradas provenientes del exterior por los mismos conceptos. Como tal, es un sumario estadístico que muestra todas las transacciones externas en las que está envuelto un país durante un período dado de tiempo, un año por ejemplo. No todos los países presentan sus balanzas de pagos de un modo estrictamente semejante, ni designan con idénticos términos a sus partes componentes, aunque existen características generales que siempre suelen respetarse.

La balanza de pagos se compone de dos cuentas: la *cuenta corriente* y la *cuenta de capital*. La primera de ellas está integrada por la balanza comercial, que refleja el movimiento de bienes, y la balanza de servicios, que muestra el movimiento de las exportaciones e importaciones denominadas "invisibles", las cuales incluyen todo tipo de servicios; la segunda muestra el saldo entre las entradas y salidas de capital. El saldo final de la balanza de pagos debe ser reconciliado mediante *movimientos compensatorios* simétricos a dichos movimientos, que consisten en un aumento o disminución de las reservas internacionales que posee un país.

Las partidas básicas de la balanza de pagos se organizan como en el siguiente ejemplo:

Exportación de Bienes (FOB)	12.660
Importación de Bienes (CIF)	<u>11.451</u>
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL:	1.209
Exportación de Servicios	1.244
Importación de Servicios	<u>2.088</u>
SALDO DE LA CUENTA DE SERVICIOS:	- 844
SALDO EN CUENTA CORRIENTE:	365
Ingresos por préstamos	2.211
Otros ingresos	<u>1.912</u>
Total ingresos de capital	4.123
- Egresos por préstamos	3.770
Otros Egresos	<u>641</u>
Total egresos de capital	4.411
SALDO EN CUENTA DE CAPITAL:	-288
SALDO EN BALANZA DE PAGOS:	77

Las cifras se presentan, por lo general, en millones de dólares. Los valores referidos a exportaciones incluyen también las llamadas *reexportaciones*, mercancías que se introducen a un país para ser exportadas a un tercero; las exportaciones e importaciones invisibles se refieren a los cobros y pagos de fletes, seguros y servicios bancarios, así como a las entradas y salidas por concepto de turismo, remesas, donaciones y legados. En la cuenta de capital se incluyen los egresos por préstamos otorgados y por pagos de amortización a préstamos recibidos, así como los ingresos por los mismos conceptos; en la misma se incluyen, además, los movimientos de las inversiones extranjeras que efectúa o recibe un país.

Si el saldo final de la balanza de pagos es positivo o superavitario ello significa que el país ha tenido, durante un período dado, mayores ingresos que egresos netos; esa diferencia pasa a integrar entonces las reservas de oro y divisas que el país posee, en un movimiento que suele llamarse *creación de reservas*. Cuando el saldo es deficitario, del mismo modo, la creación de reservas adquiere un signo negativo, lo que significa que el país posee menos cantidades de oro y divisas que al cierre del ejercicio anterior.

[balance of payments]. (V. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, RESERVAS INTERNACIONALES).

balanza exterior. Nombre que se da a veces a la balanza de pagos. (V. BALANZA DE PAGOS).

banca. Dícese del conjunto de las instituciones bancarias, o sistema bancario. La banca, en sentido general, es una rama de la actividad económica que pertenece al sector servicios de la economía. **[banking]**. (V. BANCO).

bancarrota. Uno de los diversos procesos legales que permite a un deudor desafortunado librarse de las deudas muertas que nunca podrá pagar y comenzar de nuevo en los negocios. En un proceso de bancarrota los activos que todavía permanecen en posesión del deudor son repartidos, de acuerdo a diversas fórmulas de precedencia, entre sus acreedores.

La bancarrota, también llamada quiebra, es la fase final de un proceso que expresa el fracaso de la empresa en el mercado; no se trata, por lo tanto, de una insolvencia pasajera o parcial de la firma, sino de una situación tal en que la misma ya no encuentra proyectos capaces de atraer financiamiento ni créditos capaces de amortizar sus deudas. Como figura jurídica, por lo tanto, es sumamente importante para el funcionamiento de una economía de libre mercado: sin la existencia de este mecanismo los individuos correrían más riesgos al comprometer su patrimonio personal en actividades económicas. Cuando no se permite que las empresas lleguen a la bancarrota, como ocurre en el caso de las economías planificadas o de ciertas empresas públicas, es posible que empresas ineficientes permanezcan en el aparato productivo, absorbiendo crecientes sumas que el Estado coloca en ellas para evitar su

cierre y ocasionando, en consecuencia, graves cargas fiscales. **[bankruptcy]**. (INCERTIDUMBRE; RIESGO).

banco. Establecimiento que se ocupa de la intermediación financiera. Los bancos son entidades mercantiles que se ocupan de comerciar con el dinero, considerado como mercancía, y por ello reciben y custodian depósitos y otorgan préstamos. La organización y las funciones de la banca moderna dependen del crédito y éste, a su vez, es factible en gran parte gracias al desarrollo del sistema bancario.

Los bancos toman fondos del público y del gobierno y los utilizan para efectuar préstamos a los clientes que los solicitan. El dinero entregado a los bancos queda a disposición de los depositantes a través de las cuentas corrientes en que se asientan los movimientos que éstos hacen, y en las que el dinero puede ser retirado por medio de cheques, órdenes especiales de pago que el banco reconoce. De los fondos así obtenidos el banco separa regularmente sólo una pequeña parte, el llamado encaje, para atender los compromisos que surgen cuando se emiten cheques; el resto queda a su disposición para efectuar préstamos, por los que cobra un interés determinado. De esta manera los bancos cumplen la función de permitir la circulación del dinero en la economía, proveyendo la custodia de las cantidades que los depositantes no necesitan de modo inmediato y entregándolo a quienes requieren de capital para el desarrollo de sus actividades. Así obtienen sus ingresos, con los que costean sus gastos operativos y obtienen ganancias.

Aparte de las cuentas corrientes los bancos aceptan también pagarés de sus clientes, mediante un descuento que aplican al valor de los mismos; ofrecen, en muchos países, cuentas especiales de ahorro, que pagan intereses a los depositantes; negocian acciones y otros valores, así como divisas y bonos de la deuda pública. En algunos países, de acuerdo al ordenamiento legal vigente, estas funciones pueden ser asumidas por bancos especializados en determinados tipos de transacciones (bancos de ahorro y préstamo o sociedades financieras, por ejemplo) o pueden ser llevadas a cabo conjuntamente por la misma casa bancaria. En este último caso suele hablarse entonces de banca *universal*, o banca *múltiple*, tipo de organización que tiende a generalizarse en las economías modernas. **[bank]**. (V. DESCUENTO; ENCAJE; FINANZAS).

banco central, banco de reserva o banco de emisión. Institución que, en cada país, se encarga de controlar el sistema bancario y monetario. Sus funciones precisas varían de acuerdo a las regulaciones legales de cada nación pero, en general, incluyen las siguientes: a) fijar la política monetaria, realizando operaciones de mercado abierto, fijando la tasa de interés o de descuento para los papeles de los otros bancos, determinando el encaje legal que deben tener los bancos particulares y controlando diversos aspectos de las operaciones de éstos; b) actuar como prestamista de última instancia, entregando dinero a los bancos comerciales para que éstos puedan hacer

frente a sus eventuales necesidades y compromisos; c) emitir moneda nacional; d) recibir y manejar las reservas internacionales del país.

Los bancos centrales son normalmente instituciones públicas aunque pueden ser, y han sido en muchos casos, sociedades privadas o mixtas; en todo caso, en la mayoría de las economías importantes, los bancos centrales poseen una alta independencia y una gran autonomía operativa con respecto a los poderes públicos, con lo que se busca garantizar una política monetaria sólida, alejada de los vaivenes de la política cotidiana y capaz de ofrecer un entorno monetario estable a las actividades económicas privadas. **[central bank]**. (V. BANCO; DINERO; ENCAJE; RESERVAS INTERNACIONALES).

banco de ahorro y préstamo. Banco especializado en cuentas de ahorro que acepta depósitos de pequeña cuantía y realiza préstamos -especialmente para vivienda- a personas que no poseen recursos de capital. Originalmente creados como un modo de alentar las virtudes del ahorro entre las personas de menores ingresos, sus funciones se han ido extendiendo, hasta el punto en que a veces resultan indistinguibles del resto de la banca comercial. **[savings and loan association]**. (V. AHORRO; BANCO; BANCO HIPOTECARIO).

banco de emisión. V. BANCO CENTRAL.

banco de reserva. V. BANCO CENTRAL.

banco hipotecario. Dícese del banco, similar al de ahorro y préstamo, que toma fondos de pequeños ahorristas y otorga a éstos, bajo condiciones determinadas, préstamos a largo plazo para la construcción, adquisición o refacción de sus viviendas. Tales préstamos quedan garantizados por las hipotecas que los bancos adquieren sobre los bienes inmobiliarios de los prestatarios. **[mortgage bank]**. (V. AHORRO; BANCO; BANCO DE AHORRO Y PRESTAMO; HIPOTECA).

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Banco regional de desarrollo, establecido en 1959 por la Organización de los Estados Americanos (OEA), cuyo fin es acelerar el desarrollo económico y la integración de América Latina. El banco ofrece préstamos blandos y a largo plazo para la ejecución de proyectos específicos en infraestructura, agricultura e industria. **[Inter-American Development Bank, IDB]**. (V. BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL).

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), conocido generalmente como *Banco Mundial*. Banco internacional de desarrollo, agencia especializada de las Naciones Unidas. Fue creado en 1945, junto con el Fondo Monetario Internacional, como parte de los acuerdos de Bretton Woods signados el año anterior. Inicialmente el Banco tuvo como función primordial proporcionar capital para la

reconstrucción de Europa en la postguerra. Actualmente su principal objetivo es asistir financieramente a los países en desarrollo, otorgándoles préstamos cuando no tienen acceso al capital privado o cuando sus términos de financiamiento resultan demasiado onerosos para ellos.

El BIRF obtiene sus fondos de la venta de sus títulos a los países miembros y de la emisión de bonos en los mercados internacionales. Sus préstamos son exclusivamente a largo plazo, con intereses relativamente bajos. Presta directamente a los gobiernos y a las empresas públicas o privadas que tengan avales de sus gobiernos. Proporciona además asistencia técnica y financiera. El Banco ha jugado un importante papel en la renegociación de la deuda externa de los países en desarrollo desde finales de la década de los ochenta. **[International Bank for Reconstruction and Development, IBRD]**. (V. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL).

Banco Mundial. V. BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO.

banco múltiple. V. BANCO.

barreras a la entrada. Factores que producen un aumento en los costos de las nuevas firmas con respecto a las ya establecidas en un mercado. Las mismas pueden ser económicas -como las que surgen del control de ciertas materias primas, la existencia de economías de escala y los requerimientos de importantes inversiones- o no económicas, como las que derivan de restricciones gubernamentales de cualquier tipo. La existencia de barreras no económicas a la entrada de un mercado limita severamente su carácter competitivo, generando una tendencia hacia la creación de oligopolios o monopolios. (V. CARTEL; MERCADO; OLIGOPOLIO).

barreras no arancelarias. Dícese de cualquier método, excluyendo los aranceles, que utilicen los gobiernos para limitar las importaciones. El propósito de tales barreras puede ser equilibrar la balanza de pagos o proteger a la industria nacional. Para ello se establecen, según los casos: a) prohibiciones, que impiden por completo las importaciones de ciertos bienes; b) cuotas o contingentes, que fijan límites a la cantidad de bienes que es posible importar; c) otros controles. Las prohibiciones y cuotas son llamadas *restricciones cuantitativas*, las cuales comprenden también las *licencias previas*, autorizaciones específicas que dan los gobiernos para importar. Los controles se aplican por lo general a la calidad técnica o sanitaria de los bienes; aunque tienen, por lo tanto, otros propósitos no ligados a la restricción de las importaciones, actúan de hecho muchas veces como efectivas barreras para la penetración de los mercados nacionales. Las barreras no arancelarias reducen la oferta de los bienes importados, forzando a la demanda a trasladarse hacia los bienes de producción nacional. Ello induce, por lo general, un aumento en los precios.

Las barreras no arancelarias, por otra parte, se prestan a prácticas discriminatorias y casuísticas, incrementando la discrecionalidad de los funcionarios gubernamentales y quitando transparencia al comercio internacional. Por ello han recibido la creciente atención del GATT y de otros organismos internacionales. **[non-tariff barriers]**. (V. ARANCELES, COMERCIO INTERNACIONAL, GATT, PROTECCIONISMO).

base imponible. Monto a partir del cual se calcula un impuesto determinado: la base imponible, en el impuesto sobre la renta, es el ingreso neto del contribuyente, descontadas las deducciones legales, sobre la base del cual éste deberá pagar impuestos. **[taxable income; tax base]**. (V. IMPUESTOS; TRIBUTACION).

base monetaria. Término empleado para designar a los activos sobre los cuales, a través del multiplicador monetario, se determina la oferta monetaria total. Ellos corresponden a las reservas internacionales netas, los activos internos y el financiamiento que dan los bancos centrales al gobierno; a ellos hay que restarles los pasivos no monetarios y el capital pagado y reservas del banco central. (V. MULTIPLICADOR; OFERTA MONETARIA).

beneficio. Aunque en un sentido general beneficio significa utilidad o provecho, en economía la palabra adquiere un sentido más preciso: ella es equivalente a la diferencia entre los ingresos y los egresos de una empresa, ya sea en una operación particular o -más usualmente- durante el curso de un ejercicio; en este sentido beneficio es sinónimo de ganancia.

De los beneficios *brutos* obtenidos por una empresa, se procede al pago de impuestos, se efectúan las deducciones correspondientes a la depreciación de los activos y se pagan los dividendos que corresponden a las acciones preferidas; el resto, los beneficios *netos*, suelen ser subdivididos en dos partes: una de ellas es distribuida entre los poseedores de acciones, bajo la forma de dividendos, y otra parte no se distribuye, empleándose para la formación de reservas y/o para el aumento del capital de la firma.

Desde el punto de vista de la teoría económica los beneficios son la remuneración del capital, el ingreso que este factor de producción percibe por el riesgo de colocarlo en actividades productivas: debido a que el empresario no puede conocer el futuro y los resultados de sus acciones no pueden ser completamente previstos, existe un riesgo potencial, una incertidumbre a la que debe enfrentarse, y que puede concretarse en costos o pérdidas inesperados. El esfuerzo de combinar diversos factores productivos en un proyecto determinado, arriesgando capital, es recompensado entonces con la ganancia o beneficio que el empresario obtiene al completar la realización del mismo.

La *tasa de beneficio*, el porcentaje de ganancia con respecto al capital, variará naturalmente según cual sea la actividad emprendida y las condiciones del mercado; ello inducirá entonces a los empresarios a dirigir su capital hacia las actividades más

remunerativas, orientándose así la inversión, a través del mercado, hacia los usos que más recompensa la demanda de la sociedad. **[benefits; profit]**. (V. ACCION; CAPITAL; DIVIDENDO; EMPRESA).

BID, V. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.

bienes. Los bienes, en términos generales, son objetos útiles, provechosos o agradables que proporcionan a quienes los consumen un cierto valor de uso o utilidad. Los bienes económicos, más específicamente, son objetos que se producen para su intercambio en el mercado, es decir, son mercancías.

Para que un objeto pueda ser considerado un bien económico es preciso que el mismo tenga una cierta demanda, es decir, que sea considerado por algunas personas como un objeto capaz de satisfacer sus necesidades, y que el bien resulte escaso en relación a esa demanda. Un bien de oferta ilimitada no pasa a formar parte de los intercambios entre seres humanos; se considera entonces un bien libre o no económico.

En economía resulta de suma importancia la clasificación de los bienes de acuerdo a sus características: se habla entonces de bienes de capital, bienes intermedios y bienes de consumo; de bienes privados, públicos o mixtos; de bienes complementarios o sustitutivos, etc. **[goods]**. (V. BIENES COMPLEMENTARIOS; BIENES DE CAPITAL; BIENES DE CONSUMO; BIENES PUBLICOS; BIENES SUSTITUTIVOS; DEMANDA; ESCASEZ; OFERTA; PRECIO; SERVICIOS; UTILIDAD).

bienes complementarios. Son aquellos que deben utilizarse conjuntamente para satisfacer alguna necesidad. La relación que se establece entre bienes complementarios es tal que el consumo de unos va directamente aparejado al de aquéllos que lo complementan: así el consumo de automóviles requiere el de gasolina, el de electricidad es necesario para un computador, etc.

Existen diversos grados de complementariedad entre bienes diferentes: en algunos casos es muy alta, como cuando se necesita una llave para usar una cerradura, y en otros casos es más flexible, pudiéndose usar más o menos cantidad de un bien para complementar otro. La demanda de los bienes complementarios tiene algunas particularidades que la distinguen de otros casos: si baja el precio de los electrodomésticos, por ejemplo, aumentará su consumo y -por lo tanto- el de electricidad, produciéndose un movimiento simultáneo, lo cual es opuesto a lo que ocurre en el caso de los bienes sustitutivos. **[complementary goods]**. (V. BIENES; BIENES DE CONSUMO; BIENES SUSTITUTIVOS; ELASTICIDAD).

bienes de capital. Aquellos bienes cuya utilidad consiste en producir otros bienes o que contribuyen directamente a la producción de los mismos. El concepto engloba así

tanto a los bienes intermedios -que forman parte de proceso de producción- como a los bienes de producción en sí mismos. **[capital goods]**. (V. BIENES DE PRODUCCION).

bienes de consumo. Dícese de los bienes que son utilizados para satisfacer las necesidades corrientes de quienes los adquieren, es decir, cuya utilidad está en satisfacer la demanda final de los consumidores. Los bienes de consumo se diferencian de los de capital por cuanto no tienen por objeto producir otros bienes o servicios, sino atender a las necesidades directas de quienes los demandan.

Los bienes de consumo se clasifican en *durables* (o *duraderos*) y *no durables*. Los primeros son los que rinden al consumidor un flujo de servicios durante un tiempo relativamente largo, como los muebles, los automóviles, la vivienda, etc.; los segundos son los que se agotan o consumen completamente en el acto de satisfacer una necesidad, como la comida, por ejemplo. La división entre bienes durables y no durables no es estricta, como se comprenderá, puesto que un mismo bien puede durar mucho más o menos según el uso que le dé el consumidor y de acuerdo a diversas circunstancias concretas. Por tal razón, en la práctica, muchos autores consideran bienes durables a aquellos que tienen un comportamiento peculiar y que son los bienes cuyo precio es relativamente alto en comparación con el ingreso del consumidor: en este caso la demanda fluctúa considerablemente de acuerdo a los ingresos actuales y anticipados de los consumidores, se realiza un proceso de compra más largo y cuidadoso que en otros casos y se apela -casi como regla general- al financiamiento. La durabilidad de tales bienes hace que el stock o existencia de los mismos sea relativamente grande en comparación con la producción que llega al mercado: ello implica que no hay un flujo regular de ventas como en el caso de los productos perecederos o de menor precio. Por tal motivo la demanda de los bienes durables se ve mucho más afectada por los ciclos económicos y el estado general de la economía que lo que ocurre para el caso de los bienes no durables. **[consumer goods]**. (V. BIENES; CONSUMO).

bienes de producción. Llámase bienes de producción a aquellos cuya utilidad consiste en producir otros bienes. Son así bienes de producción las máquinas y otras instalaciones que permiten organizar procesos productivos que resultan en la creación de mercancías. Cuando se adquieren bienes de producción se efectúa una inversión, pues se destina capital a la compra de objetos con el propósito de realizar actividades productivas y no de consumirlos por la utilidad que estos tengan por sí mismos. (V. BIENES; CAPITAL; INVERSION).

bienes intangibles. V. SERVICIOS.

bienes libres. Llámense así a los bienes no económicos, es decir a aquéllos que no son escasos en relación a su demanda y que, por lo tanto carecen de precio, aunque

puedan poseer utilidad y su uso proporcione satisfacciones al consumidor. **[free goods]**. (V. BIENES).

bienes públicos. Llámense así a los bienes o servicios que no pueden ser disfrutados por un individuo sin que otros también tengan acceso a ellos. Al establecerse una fuerza policial o un servicio de alumbrado público, por ejemplo, no es posible suministrar el bien a quienes paguen por él y excluir de su disfrute a quienes así no lo hagan. El consumo que una persona haga de tales bienes no disminuye el consumo de las restantes personas, a diferencia de lo que ocurre con los otros bienes, que por ello son llamados bienes *privados*.

Cuando estas características se dan de un modo completo se habla de bienes *públicos puros*: en este caso no es posible excluir a nadie del consumo del bien y el consumo de una persona no disminuye el de las restantes. Cuando, como frecuentemente ocurre, esto sucede sólo de un modo parcial, se habla entonces de bienes *mixtos*. Por ejemplo, la vacunación contra una enfermedad puede considerarse un bien mixto, pues ella incluye una utilidad privada -la propia protección- pero también una utilidad pública, la protección que se ofrece a los demás contra el contagio. En este caso se habla de la externalidad del bien, de la utilidad que éste confiere a quienes sin embargo no han pagado para obtenerlo.

La provisión de bienes públicos no puede realizarse eficientemente a través del mercado puesto que el oferente de los mismos no puede garantizar que sólo quienes paguen tengan derecho a obtener el bien; en tales circunstancias muchas personas no tendrían incentivo alguno para pagar por algo que, de todas maneras, estarán en condiciones de disfrutar, y por lo tanto quien produzca el bien no tendrá los incentivos para hacerlo. El fenómeno de quienes pueden aprovecharse de la utilidad de un bien público sin haber pagado por ello es conocido como el caso del *free rider* (el que viaja sin pagar): cuando un bien público es provisto, éste tiene un precio que refleja el número de quienes han pagado por el mismo; pero, una vez provisto, y ya cubiertos todos los costos, cualquier persona que se incorpore al disfrute de ese bien podrá hacerlo gratuitamente sin alterar las transacciones ya realizadas. Por ello los bienes públicos se proveen generalmente a través de la acción de organismos públicos: gobiernos nacionales, regionales o municipales y asociaciones de diverso tipo. **[public good]**. (V. BIENES; ELECCION PUBLICA; EXTERNALIDADES; SECTOR PUBLICO).

bienes sustitutivos. Llamados también *competitivos*, son aquellos que, aunque diferentes entre sí, pueden satisfacer la misma necesidad del consumidor. En tal caso un bien -o servicio- puede sustituir o entrar en competencia con otro; es el consumidor quien escoge la forma en que habrá de satisfacer sus necesidades: podrá viajar en avión o por carretera para trasladarse a otra ciudad, del mismo modo que podrá escoger entre múltiples alimentos diferentes para prepararse una comida.

Hay bienes que sólo en ciertos casos resultan sustitutivos, como cuando se escoge un regalo y pueden escogerse artículos muy diferentes; en otros casos los bienes pueden ser casi idénticos, como cuando diversas marcas se disputan un mercado bien definido y delimitado. La demanda de los bienes sustitutivos funciona de un modo diferente a la de los bienes complementarios. Cuando aumentan los pasajes de avión, por ejemplo, disminuye la demanda de los viajes aéreos pero aumenta en consecuencia la demanda de otros tipos de transporte. Las respectivas variaciones dependen de la elasticidad de sustitución entre dichos bienes.

Dentro de los bienes sustitutivos se habla también de bienes *inferiores* y *superiores*: los primeros no satisfacen tan bien las necesidades de los consumidores como los segundos. Los bienes inferiores se compran en cantidades relativamente grandes cuando la renta de los consumidores es baja; cuando el ingreso de éstos aumenta se produce una sustitución gradual en favor de los segundos. **[substitute goods]**. (V. BIENES; BIENES COMPLEMENTARIOS; BIENES DE CONSUMO; ELASTICIDAD).

bilateralismo. Intercambio de bienes y servicios entre dos países mediante negociaciones o acuerdos gubernamentales. El término suele usarse de un modo poco preciso, incluyendo los arreglos internacionales que intentan compensar problemas de balanza de pagos entre dos naciones, las preferencias que se otorgan mutuamente o aludiendo a transacciones específicas de comercio internacional. El bilateralismo, como opuesto al *multilateralismo* o al comercio libre, resulta un sistema que restringe el comercio de las naciones involucradas, impidiendo el libre flujo de las mercancías y, por lo tanto, los beneficios de la especialización internacional. **[bilateralism]**. (V. AREA DE LIBRECAMBIO; MULTILATERALISMO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

billetes de banco. V. MONEDA.

bimetralismo. Sistema bajo el cual la unidad monetaria se define legalmente en función de dos metales, generalmente el oro y la plata, estableciéndose una relación determinada entre ellos. Cada metal se acepta en cantidades ilimitadas para el amonedamiento, o acuñación de moneda, y las monedas de ambos metales son dinero de curso legal. La principal dificultad que se encuentra al adoptar este sistema es que la relación de los dos metales escogidos suele variar en el tiempo, a causa de las naturales fluctuaciones de su precio en el mercado; en este caso el metal que pierda valor en relación al otro desplazará como moneda al que se ha valorizado.

El bimetralismo se utilizó en América y en Europa durante bastante tiempo, hasta el siglo XIX, en parte para evitar la dependencia de los precios con respecto a la producción de un solo metal. El sistema fue abandonado cuando comenzaron a circular masivamente los billetes de banco, en parte por las dificultades ya señaladas. **[bimetallism; gold and silver standard]**. (V. DINERO; PATRON ORO).

bolchevismo. Dícese de una de las fracciones en las que se dividió, en 1902, el Partido Obrero Socialdemócrata Ruso, de orientación marxista. Dirigida por Lenin desde ese momento pasó a constituir, luego de la Revolución Rusa de 1917, el Partido Comunista de ese país y luego de la Unión Soviética (PCUS). El bolchevismo o leninismo puede considerarse como una fracción extrema del marxismo que propuso y llegó a establecer lo que llamaban la "dictadura del proletariado", una dictadura de clase donde los obreros (y de algún modo también los campesinos) asumiesen como clase el poder. La dictadura devino inmediatamente un régimen cerrado y autoritario, fuertemente represivo, que estatizó todos los medios de producción y creó una economía centralmente planificada, tratando de abolir por completo el funcionamiento del mercado. El bolchevismo se caracterizó por su rigidez ideológica, su dependencia con respecto a un jefe supremo y sus tácticas violentas de lucha, aunque en ocasiones estableció alianzas con otras fuerzas socialistas o de inspiración fascista. **[Bolshevism]** (V. LENINISMO, COMUNISMO).

bolsa de valores. Mercado de capitales abierto al público donde se realizan operaciones con títulos de libre cotización: acciones, bonos y títulos de la deuda pública, certificados en divisas, etc. La bolsa de valores hace posible la existencia de un mercado secundario, puesto que los inversionistas acuden a ella aportando sus capitales para comprar los títulos ya emitidos por las empresas privadas o el sector público. La existencia de una bolsa de valores permite a las empresas, a su vez, obtener capitales para sus proyectos y su desarrollo.

La bolsa de valores puede considerarse como una institución que agrupa a los agentes que compran y venden acciones y otros valores, los cuales son conocidos como *corredores*. Sólo los corredores autorizados, previa compra de los derechos correspondientes, están facultados para realizar operaciones en la bolsa. La calidad de miembro de una bolsa está casi siempre estrictamente regulada, para ofrecer garantías de seriedad a los inversionistas que desean efectuar operaciones de riesgo. Del mismo modo las bolsas de valores fijan normas para que una compañía determinada pueda cotizar sus acciones en el mercado de capitales, ofreciendo así mayores garantías a los inversionistas.

Existen bolsas de valores en casi todas las capitales del mundo y en muchas otras ciudades importantes, las cuales están en contacto permanentemente entre sí; puede decirse, por lo tanto, que en la actualidad existe una especie de mercado mundial de capitales que permite los flujos financieros entre las plazas más importantes del mundo. **[stock exchange]**. (V. ACCION; MERCADO PRIMARIO; MERCADO SECUNDARIO; TITULO).

bonificación. A veces también llamada bono, un pago que se concede a los trabajadores como consecuencia de circunstancias especiales. **[bonus]**. (V. SALARIO).

bono. Certificado emitido por un gobierno o una corporación, pública o privada, con promesa de devolver a quien lo adquiere el dinero tomado a préstamo. La palabra se utiliza en la práctica, más específicamente, para designar a los títulos de la deuda pública de un país emitidos por la tesorería del Estado. Los bonos, generalmente, devengan un interés fijo y son emitidos a largo plazo, aunque existe una gran cantidad de variantes al respecto.

Los bonos usualmente tienen una fecha de vencimiento o de maduración, a la llegada de la cual se paga al poseedor su valor nominal; entretanto éste recibe los intereses que se han estipulado previamente. Los bonos se negocian normalmente en la bolsa de valores, conformando un *mercado de bonos* que a veces posee gran dinamismo. **[bond].** (V. BOLSA DE VALORES; DEUDA PUBLICA; INTERES).

boom. Palabra inglesa que se utiliza para designar una expansión, generalmente intensa o rápida, de una economía nacional. Puede considerarse un sinónimo de auge o expansión, aunque tiene connotaciones más enfáticas que estos términos. (V. CICLO ECONOMICO).

boicot. Negativa colectiva de clientes, obreros, empresas o países a negociar con otros agentes económicos. El nombre proviene del capitán C. C. Boycott, un administrador inglés con el cual los irlandeses se negaron a tratar durante los disturbios campesinos de 1879-1891. El boicot normalmente se realiza por razones políticas o ideológicas y puede considerarse como una práctica restrictiva de suma agresividad. **[boycott].** (V. DISCRIMINACION COMERCIAL; EMBARGO).

burocracia. Tipo de administración caracterizada por una jerarquía formal de autoridad, reglas definidas para la clasificación y solución de problemas, extendido uso de comisiones y organismos colectivos de decisión y formas escritas de comunicación. La burocracia es peculiar de las oficinas e instituciones estatales, pero en cierta medida también se encuentra en las grandes corporaciones privadas. El término burocracia, sin embargo, se usa también en otros sentidos: sirve para designar tanto al conjunto de funcionarios -o burócratas- como para calificar una forma de proceder lenta, rutinaria, que dificulta y entorpece toda decisión.

El análisis económico de la burocracia, desarrollado especialmente por la escuela del Public Choice, asume que cada agencia del Estado se comporta como si maximizara su presupuesto. Mayores asignaciones permiten a los burócratas incrementar sus salarios y sus promociones, y obtener ventajas no pecuniarias como mayor poder, prestigio y utilización de recursos. La función de demanda de la burocracia es la relación entre el valor marginal del servicio que ofrece y el nivel o volumen de ese servicio; no puede establecerse una relación entre precio y cantidad porque las agencias no venden sus servicios individualmente sino que los ofrecen a cambio del presupuesto global que reciben del gobierno. La función del costo marginal no es una función de oferta como

en el caso de una empresa, porque las agencias no venden sus servicios a su costo marginal. Por tal razón es preciso hacer un análisis de costo-beneficio para cada servicio. Dado que cada agencia trata de maximizar su presupuesto se encuentra que siempre la cantidad de servicios ofrecidos supera el nivel óptimo al que se llegaría mediante un equilibrio de mercado. **[bureaucracy]**. (V. BIEN PUBLICO; GASTO PUBLICO).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)

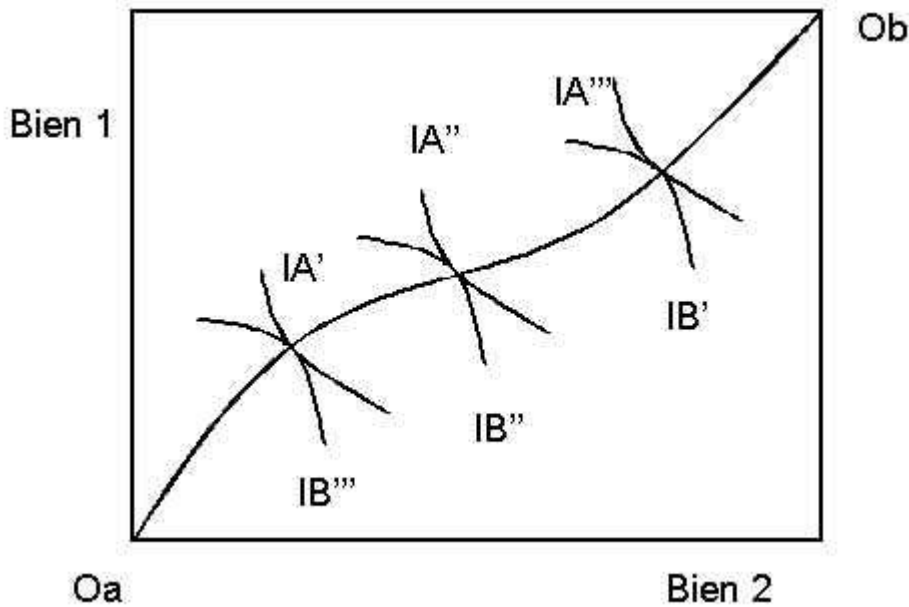


cadena de comercialización. Conjunto de intermediarios que intervienen en la comercialización de un bien, desde el productor hasta el consumidor. Según las características físicas y económicas de los bienes, ésta puede variar de un modo bastante pronunciado: así la comercialización de un libro, que pasa por la intervención de un editor, un distribuidor y las librerías, es diferente por completo a la de los productos agrícolas perecederos o a la de los bienes inmuebles. La cadena de comercialización, aunque en apariencia encarece el producto final, es imprescindible para que éste llegue oportunamente a los consumidores que lo demandan, constituyendo por lo tanto un elemento indispensable en el funcionamiento de una economía de mercado. (V. INTERMEDIARIO).

caja. Sitio donde se conservan, físicamente, el dinero y otros efectos monetarios, como cheques, etc. También se denomina caja a la oficina o cubículo de una empresa o establecimiento público que se destina a recibir dinero y a efectuar pagos.

Desde el punto de vista contable, caja es una cuenta donde quedan registrados los movimientos de entrada y salida de dinero en efectivo. **[cash]**. (V. ACTIVO; CONTABILIDAD; EFECTIVO).

caja de Edgeworth. Un diagrama ideado por Francis Y. Edgeworth, a fines del siglo XIX, de gran utilidad para el análisis de las situaciones en las que existen sólo dos actores económicos y no un mercado, como las de monopolio, oligopolio, etc. La caja se construye utilizando las curvas de indiferencia de dos individuos con respecto a dos bienes: las del individuo A se dibujan partiendo del punto de referencia normal en los diagramas ("sudoeste"), mientras que las del individuo B se originan en el extremo opuesto ("nordeste"); las cantidades del bien 1 y 2 se sitúan en las ordenadas y las abscisas, respectivamente. Las sucesivas líneas IA e IB son las diversas curvas de indiferencia para cada uno de los individuos considerados.



La caja permite ilustrar acerca de los diversos puntos de equilibrio que se pueden establecer en una situación semejante, los cuales quedan enlazados por la curva que une los puntos O_a y O_b . Cuando este diagrama se utiliza para estudiar problemas de producción los bienes considerados pasan a ser entonces factores productivos y las series de curvas IA e IB representan en ese caso las isocuantas, situaciones en que las combinaciones de los dos factores permiten producir la misma cantidad de un bien. **[edgeworth box]**. (V. CURVA DE INDIFERENCIA; FACTORES DE PRODUCCION; UTILIDAD).

cálculo económico. En general, la consideración por parte de un consumidor o productor de las alternativas abiertas para él en el gasto y ahorro de su renta personal o en la dirección de su empresa. El consumidor decide, mediante el cálculo económico de los costos y beneficios implicados en cada decisión, cómo distribuir sus ingresos entre diferentes bienes complementarios o alternativos, y cuánto ha de ahorrar. Un empresario decidirá del mismo modo -aunque por lo general con un instrumental mucho más refinado y apelando más a la cuantificación- qué productos fabricará, en qué cantidades y con qué insumos.

La teoría económica parte de considerar a los consumidores como tomadores de decisiones racionales que equilibran mentalmente la utilidad de combinaciones infinitesimales de bienes y servicios hasta alcanzar a definir la combinación particular que le proporcionará la máxima utilidad para una cifra dada de gasto.

Este término se usa también para aludir al proceso de cálculo que realiza una autoridad planificadora en una economía que no es de libre mercado. (V. UTILIDAD).

cámara de comercio. Organización que reúne las empresas de un mismo ramo de actividad para defender sus intereses comunes. Las cámaras de comercio que, según los

casos, se llaman también *cámaras de industrias*, pueden realizar tareas diversas: califican y respaldan la solvencia moral de sus integrantes, recopilan y procesan información estadística, ponen en contacto a sus afiliados para que intercambien informaciones de utilidad, los representan ante el gobierno y los sindicatos, y organizan actividades culturales, educativas y asistenciales.

Las cámaras de comercio han jugado un papel muy importante en cuanto a ampliar y consolidar los mercados, pues a través de ellas se hacían gran parte de los contactos indispensables para el comercio internacional y regional, dando un aval moral para la ampliación de tales relaciones. En la actualidad cumplen la función de representar orgánicamente a los empresarios en la vida de un país para lo que, generalmente, se reúnen en federaciones y confederaciones de alcance nacional. **[chamber of commerce]**. (EMPRESA).

cámara de compensación. Asociación de bancos de una plaza determinada que liquidan, a través de ella, las obligaciones recíprocas resultantes de los documentos de que cada uno es tenedor, ya sea en su propio nombre o en el de sus sucursales, agencias, clientes u otros bancos. Las cámaras de compensación generalmente son instituciones formales, con personalidad jurídica independiente y sanción oficial. En las cámaras de compensación no se realizan movimientos de dinero efectivo sino que se procede a hacer el cálculo de lo que cada banco adeuda o acredita con respecto a los demás; la liquidación correspondiente se efectúa mediante cheque o adeudo en cuenta. **[clearing banks; clearing house]**. (V. BANCO).

cambio. V. INTERCAMBIO; TIPO DE CAMBIO.

capacidad instalada. Término que se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de actividad. Se relaciona estrechamente con las inversiones realizadas: la capacidad instalada depende del conjunto de bienes de capital que la industria posee, determinando por lo tanto un límite a la oferta que existe en un momento dado. Normalmente la capacidad instalada no se usa en su totalidad: hay algunos bienes que se emplean sólo en forma limitada puesto que ellos tienen un potencial superior al de otros bienes de capital que intervienen en forma conjunta en la producción de un bien determinado. Cuando hay situaciones de recesión o de crisis el porcentaje de la capacidad instalada utilizado tiende a disminuir, aumentando la capacidad ociosa o no utilizada. Este último término se usa equivocadamente para hacer referencia a los recursos naturales que las empresas, por razones de costos o por causas de la estrechez del mercado, no están en condiciones de explotar en un momento dado: así hay tierras que no conviene utilizar porque sus rendimientos son muy pobres y producirían bienes a un costo mayor que el que puede aceptar el mercado; hay recursos hidroeléctricos que no tiene sentido desarrollar por cuanto la capacidad de generación eléctrica ya instalada es suficiente para atender la demanda, etc. Es un error frecuente pensar que

la producción puede siempre utilizar por completo todos los recursos naturales y de capital disponibles: la utilización o no de un factor productivo depende, en última instancia, de consideraciones económicas y no puramente técnicas, por lo cual no tiene sentido incorporar a la producción aquellos elementos que darían por resultado un precio más alto que el del mercado. **[capacity]**. (V. CICLO ECONOMICO; EFICIENCIA; RECESION).

capacidad no utilizada. V. CAPACIDAD INSTALADA.

capitación. Impuesto que se paga por igual por cada persona o "cabeza" (de allí su nombre) sin tomar en consideración las propiedades que éstas posean o los ingresos que reciban. La capitación ha sido objeto de fuertes críticas y, por ello, ha tendido a caer en desuso en el mundo contemporáneo: se considera que la misma es regresiva, ya que afecta proporcionalmente más a las personas de más bajos ingresos. **[poll taxes]**. (V. IMPUESTOS; TRIBUTACION).

capital. El concepto de capital, tan importante en la ciencia económica, admite diversas definiciones según el enfoque que se adopte. La palabra, en el lenguaje cotidiano y aun en el de los economistas, suele abarcar un conjunto de significados próximos pero no idénticos. Desde el punto de vista empresarial el capital está constituido por un conjunto de valores o fondo unitario que integran todos los bienes invertidos en una empresa que se utilizan para la producción y, por lo tanto, para la obtención de rentas y ganancias. El capital, en este sentido, es un factor de producción que, junto con la tierra y el trabajo, resulta indispensable para el desarrollo de las actividades productivas. Desde un punto de vista financiero se considera capital a todos los activos que posea una empresa, persona o institución y sobre los cuales se obtenga o pueda obtenerse una renta. Si esta última definición se flexibiliza lo suficiente desaparece por completo la diferencia entre bienes de consumo y bienes de capital, por lo cual se acepta implícitamente, aunque sin mucho rigor, que sólo cierto tipo de bienes integran el capital de un individuo, generalmente los de mayor valor y durabilidad.

El capital suele dividirse normalmente en *capital fijo*, que comprende los bienes durables tales como edificios, maquinarias e instalaciones de diverso tipo, y *capital circulante*, o de funcionamiento, que consiste en dinero destinado al pago de salarios y a otros usos semejantes, stocks de materias primas, bienes en proceso y componentes que son usados más rápidamente. Esta distinción entre capital fijo y circulante, en todo caso, no debe considerarse como completamente rigurosa.

La creación de capital está directamente ligada a la abstinencia y al ahorro, pues la creación de bienes de capital implica destinar a la elaboración de los mismos insumos que podrían ser dedicados a la producción de bienes de consumo inmediato. Al abstenerse del consumo presente y utilizar los recursos disponibles para la creación de

bienes de capital se asegura, sin embargo, un mayor consumo futuro, pues el valor de la producción depende en gran medida de los medios de capital empleados para llevarla a cabo. De allí que el crecimiento económico y el mayor nivel de vida de las naciones modernas depende, en una medida importantísima, de la gran cantidad de capital acumulado que permite los altos rendimientos actuales y, por lo tanto, un nivel de consumo mucho más alto. **[capital]**. (V. ABSTINENCIA; AHORRO; BIENES DE CAPITAL; FACTORES DE PRODUCCION).

capital-intensivo. Dícese de una rama o proceso productivo que emplea más capital que otros factores de producción en relación a otros procesos o tecnologías productivas. La industria petrolera, por ejemplo, es más capital intensiva que la industria del mueble y ésta, a su vez, más capital intensiva que la mayoría de las formas de comercio. **[capital-intensive]**. (V. CAPITAL; TRABAJO-INTENSIVO).

capitalismo. El concepto de capitalismo ha sido definido de muchas maneras diferentes, con diverso rigor y desde distintas perspectivas ideológicas. El término se utilizó por primera vez a mediados del siglo XVIII para aludir, sin mayor precisión, al sistema económico donde el capital está en manos de propietarios privados, pero fue difundido ampliamente un siglo después por el marxismo, dentro del cual adquirió una connotación peyorativa que en gran parte se mantiene hasta nuestros días. La carga ideológica del concepto y su uso poco riguroso impiden considerarlo, en propiedad, como un término científico; es recomendable, por lo tanto, emplear el término *economía de mercado* para hacer referencia a las sociedades modernas corrientemente llamadas capitalistas.

En un sentido estricto la palabra capitalismo alude a un sistema donde se hace uso de bienes de capital, como ya lo señalaran Böhm-Bawerk y otros representantes de la Escuela Austríaca. Pero, como tal forma de conceptualizarlo impide hacer algunas distinciones que cobran importancia desde el punto de vista histórico, muchos autores no marxistas se inclinan por definirlo como un sistema social donde el capital está en manos de personas privadas y donde el trabajo se lleva a cabo no como un deber de costumbre o bajo coacción, sino por la recompensa material que recibe el trabajador: el salario.

El capitalismo, en tal perspectiva, contrasta con el feudalismo y con otros sistemas anteriores en que supone la existencia de personas libres que realizan intercambios sin coerción, siguiendo sus propios intereses. Es por ello esencial al sistema la existencia de un mercado libre, donde los miembros de la sociedad puedan realizar sus intercambios, y de un ordenamiento jurídico que garantice ciertas libertades civiles y políticas indispensables para su funcionamiento. El capitalismo también se diferencia del socialismo, pues admite la conveniencia y la necesidad de la propiedad privada, confiando en el mercado para lograr la asignación de recursos necesaria a la vida

económica y para la distribución de la renta entre los individuos. Se opone frontalmente, por lo tanto al sistema de planificación central.

Dentro del amplio marco que brinda la definición precedente caben diversas formas concretas de ordenamiento socio-económico: ellas variarán en la medida en que se acepte una mayor o menor vigencia de un sistema de precios libres, de acuerdo al grado de competencia que exista entre diversas empresas y según el grado de intervención estatal. Cuando esta última es amplia y el Estado se reserva el monopolio de un vasto conjunto de empresas, o cuando los precios están regulados políticamente, suele hablarse de un sistema mixto, o de una *economía mixta*; cuando el nivel de intervención estatal es amplio y no existe un sector privado de real envergadura es frecuente que las decisiones políticas y económicas se entremezclen, del mismo modo en que confluyen los grupos políticos y empresariales: en ese caso se habla, generalmente, de un sistema *mercantilista*, utilizando este término por la semejanza con los sistemas que existían en Europa durante el auge de esa corriente de pensamiento.

Puede decirse, sin exagerar, que la ciencia económica surge con la maduración de las sociedades capitalistas: su campo es el análisis del mercado, de la competencia, de la firma, de la asignación de recursos y de muchos otros objetos de estudio que no tenían una existencia generalizada en sociedades anteriores. Por eso, para comprender el capitalismo, es indispensable conocer tales conceptos, pero es importante también tener en cuenta otras disciplinas y áreas de conocimiento: la sociología y la historia, para entender cómo se pasa de los estamentos y grupos cerrados de la antigüedad a las clases del capitalismo industrial y a los agrupamientos más abiertos de las sociedades contemporáneas; el derecho y las ciencias políticas, para apreciar la forma en que el ordenamiento legal permite la libertad de los ciudadanos y la existencia de un mercado libre; y otras disciplinas sociales, como la antropología, que nos indican la forma en que los seres humanos satisfacemos nuestras necesidades en diversos contextos y el modo en que ciertas tendencias vitales se expresan en las sociedades capitalistas de la actualidad. **[capitalism]**. (V. CAPITAL; MERCADO; MERCANTILISMO; PRECIO; SOCIALISMO).

captación. Con este término se indica la absorción de recursos del público por parte de los bancos u otras instituciones financieras, mediante el pago de un interés o la oferta de ciertos servicios. **[to attract capital]**. (V. BANCO).

cártel. Acuerdo formal entre diversas firmas que participan en un mismo mercado, con el objeto de fijar políticas conjuntas en cuanto a precios y cantidades de producción. Para que un cártel tenga efectividad es necesario que las empresas que lo integran controlen una proporción sustancial del mercado y que -por cualquier razón- resulte difícil la incorporación de nuevos competidores en el mercado; en otras palabras, un cártel sólo puede funcionar adecuadamente cuando existe un mercado oligopólico o que se aproxima a tal condición.

El objetivo de las firmas que participan en el acuerdo es, naturalmente, la maximización de sus beneficios. Ello se logra por lo general fijando precios mínimos, que eliminan la competencia o la reducen a aspectos marginales de los bienes producidos, estableciendo cuotas de producción para cada una y levantando barreras para impedir que nuevos competidores entren en el mercado.

No todos los participantes en un cártel se benefician del mismo modo con su existencia: aquéllas unidades de producción más eficientes tienen menos interés en mantener su participación en el mismo, puesto que, aun en condiciones de mercado abierto, podrían obtener iguales o mayores beneficios. De allí que en muchos casos las empresas menos eficientes suelen tener que hacer determinadas concesiones para el mantenimiento de un cártel.

La existencia de cárteles disminuye los beneficios que una economía competitiva ofrece al consumidor y reduce o desestimula la incorporación de nuevas tecnologías a los procesos productivos. Por eso hay una tendencia contemporánea hacia la promulgación de leyes que impidan la formación de tales acuerdos económicos. **[cartel]**. (V. BARRERAS A LA ENTRADA; MONOPOLIO; OLIGOPOLIO).

cartera. Conjunto de valores, títulos y efectos de curso legal que figuran en el activo de una empresa, especialmente financiera, y que constituyen el respaldo de su crédito y de sus reservas convertibles y realizables. **[portfolio]**. (V. BANCO).

casa de cambio. Establecimiento financiero que se dedica a las transacciones con moneda extranjera, especialmente para la atención de turistas y el cambio de dinero en efectivo. (V. DIVISAS; TIPO DE CAMBIO).

cash flow. Expresión inglesa que traduce como *flujo de caja* e indica los movimientos de efectivo que se realizan en una empresa determinada. El flujo de caja de una inversión es igual a los movimientos de efectivo que ésta produce y no a los saldos netos, pues en este último caso habría que tomar en cuenta los asientos que se hacen por depreciación. (V. DINERO; INVERSION).

cataláctica. Término acuñado por Richard Whately en 1831 para designar la ciencia de los intercambios entre las personas, concepto de mayor precisión que el de "economía política" y que implica además considerar al intercambio y no a la producción o la asignación de recursos como elemento central de la ciencia económica. Así ha sido reivindicado por Hayek y varios pensadores contemporáneos, haciendo extensivo el concepto de cataláctica al tipo de sociedad que se organiza sobre el intercambio y se concreta en una economía de libre mercado. (V. ECONOMIA DE MERCADO; MERCADO).

caudillismo. Forma de dictadura unipersonal, típica de América Latina, que se caracteriza por la subordinación de toda la vida política de un país -o eventualmente de un partido o de una región- a los designios de un líder o caudillo. El caudillismo fue el modo de dominación política predominante en casi toda la región durante el siglo XIX y buena parte del siglo XX. Se expresaba como una práctica política real, por encima de constituciones y de leyes, aunque en las formas más atenuadas de las últimas décadas el caudillo solía hacer concesiones de mayor o menor magnitud al orden político vigente. **[personalismo]**. (V. POPULISMO).

ceca. Departamento gubernamental encargado de realizar y controlar la acuñación de moneda. Las cecas tenían gran importancia en la época anterior a la circulación del papel moneda, cuando todo el dinero en circulación estaba constituido por metales preciosos monetizados. **[mint]**. (V. DINERO).

censo. Cuenta general de una población. Los censos nacionales tienen por objeto contabilizar los habitantes de un país en un momento dado, con lo que se obtienen datos generales de interés sobre el mismo. Mediante un cuestionario, que se administra en lo posible a todos los habitantes, los censos producen información actualizada sobre el sexo, la edad y el lugar de nacimiento de las personas, su ocupación, las características de sus viviendas, el número de establecimientos existente, etc. Con estos datos pueden calcularse la densidad de población, el porcentaje de población urbana y rural, la tasa de crecimiento y otras informaciones de interés.

Si bien existen antecedentes de censos efectuados en la antigüedad, los censos modernos y sistemáticos comienzan a realizarse en Suecia a finales del siglo XVIII, extendiéndose dicha práctica poco a poco a todo el mundo. En la actualidad las Naciones Unidas recomiendan efectuar censos cada diez años, en los años calendario terminados en cero o en uno, con fines de comparación internacional. Dicha práctica es seguida por la mayoría de los países. **[census]**. (V. POBLACION).

cero cupón. Tipo particular de bono. V. CUPON.

certificado de origen. Documento que debe acompañar a los bienes importados para dar fe de su procedencia y permitir que se apliquen los aranceles correspondientes. Es requerido por las autoridades aduaneras porque, según los acuerdos bilaterales o multilaterales que haya firmado cada país, los aranceles pueden variar según el origen nacional de los productos. **[certificate of origin]**. (ARANCELES; BILATERALISMO; CLAUSULA DE NACION MAS FAVORECIDA).

cheque. Un documento, normalmente impreso y suplido por un banco, que ordena a éste transferir fondos desde la cuenta corriente de quien lo emite a la persona a nombre de la cual se hace el cheque. Cuando el cheque es *al portador* éste puede ser cobrado por cualquier persona que lo presente al banco, constituyéndose de este modo en una

especie de billete de banco emitido por un particular; cuando el cheque es emitido a nombre de una persona -*cheque a la orden*- ésta puede cobrarlo también, previa identificación, por las taquillas del banco. Los cheques pueden depositarse también en cuentas corrientes o de ahorro, o pueden endosarse, mediante firma al dorso, haciendo así posible su negociación ante terceros. Se dice que un cheque es *no endosable* cuando se especifica que sólo puede ser pagado a su titular u original beneficiario, no pudiendo ser transferido a terceros. Para que un cheque sea reconocido como no endosable deben escribirse claramente tales palabras en el anverso del mismo. **[check; cheque]**. (DEPOSITO; ENDOSO).

cheque de gerencia. Aquel cheque emitido por un banco contra sí mismo. El banco, que ha recibido un depósito por cierta suma, garantiza de este modo el pago de dicha cantidad al tenedor del mismo. Los cheques de gerencia suelen usarse cuando el monto de una operación es relativamente grande y el vendedor del bien necesita tener un documento firmemente respaldado antes de hacer la cesión del mismo. **[certified check]**. (CHEQUE).

cheques de viajero. Medio de pago especialmente diseñado para el uso de quienes efectúan viajes cuando, por razones de seguridad, resulta preferible no trasladarse con dinero en efectivo. El adquirente compra los cheques -que vienen en diferentes denominaciones fijas- en su banco habitual y dispone de ellos presentándolos en una oficina bancaria del exterior que tenga relación con el banco vendedor o entregándolos a cambio de bienes y servicios en comercios que acepten tal forma de pago. Como los cheques de viajero tienen contraseñas y una numeración única, pueden ser fácilmente anulados en caso de extravío o sustracción, reintegrándose a la persona que sufre la pérdida otros cheques por el mismo valor. Los cheques de viajero casi siempre se denominan en dólares norteamericanos. **[traveller checks]**. (DINERO; DIVISAS).

ciclo económico. Fluctuación regular de las actividades económicas a lo largo del tiempo, usualmente medida o expresada como variaciones del producto nacional bruto. Las fases principales del ciclo son la de auge o expansión, donde crecen la actividad económica total y el empleo, y la de recesión o contracción, donde disminuye el ritmo de la economía y descienden -o se estancan- dichas variables. A las recesiones también se las suele llamar depresiones, aun cuando este último término, en algunos casos, se reserva para las recesiones de cierta consideración; si la depresión es muy intensa se utiliza, en el lenguaje cotidiano, la palabra *crisis*, aunque este vocablo carece de mayor precisión y es empleado en forma poco rigurosa para aludir a una situación de recesión aguda. Desde un punto de vista económico crisis es, sin embargo, el punto en que la expansión alcanza su máximo y "estalla", pasándose a la recesión. La fase expansiva del ciclo también se designa con la palabra inglesa boom, aunque muchos autores sólo usan este término en casos de una expansión de cierta consideración.

Ya desde finales del siglo XVIII se observó que las actividades económicas no progresaban de un modo lineal sino que seguían un patrón caracterizado por alzas y bajas, repitiéndose el ciclo cada cierto tiempo. Las oscilaciones no eran bruscas, sino que respondían a un patrón aproximadamente sinusoidal, como en un verdadero ciclo, aunque cada fase expansiva mostraba un incremento con respecto a la anterior. Diversos estudios hechos durante el siglo XIX determinaron una duración del ciclo económico que oscilaba entre cinco y once años; algunos autores encontraron también otras oscilaciones, superpuestas a la fundamental, de mayor o menor duración. En todo caso es necesario destacar que la periodicidad observada es sólo bastante aproximada y que cada ciclo, en cada economía nacional, presenta variaciones considerables en cuanto a su desarrollo.

Han aparecido numerosas y variadas teorías para explicar los ciclos económicos y toda la materia ha sido objeto de un fuerte debate durante mucho tiempo. Una explicación aceptada del problema parte de la insuficiencia de la demanda total de bienes y servicios para mantener la producción a los niveles existentes; en este caso, al disminuir la producción, descenderá también el nivel de empleo, produciendo un nuevo decrecimiento de la demanda agregada y una tendencia -ante la sobreoferta de bienes y servicios- hacia la reducción de los precios. Esta fase descendente del ciclo tiende así a retroalimentarse, pero no indefinidamente: llegará un punto en que, aun cuando hayan descendido los niveles de consumo, es necesario proceder a realizar nuevas inversiones en bienes de capital para sustituir los ya obsoletos y reponer los stocks; el descenso de los precios, además, luego de traspasado cierto umbral, producirá paralelamente una reactivación de la demanda. En este punto, por lo tanto, cuando se haya llegado a lo más "profundo" de la recesión, surgirán las fuerzas capaces de reactivar la economía. Los aumentos de la inversión impulsarán el empleo, y por lo tanto la demanda de bienes finales, generando también condiciones propicias para la inflación. La etapa expansiva, por lo tanto, continuará avanzando hasta que, en algún momento, la expansión llegue a su término, estalle la crisis, y comience un nuevo ciclo: ello puede ocurrir por una tendencia crónica de la economía a ahorrar demasiado - como era típico antes de los años treinta- y, en general, porque la nueva capacidad instalada durante el período expansivo produzca una oferta superior a la demanda agregada existente.

La explicación anterior no debe considerarse como una ley teórica y general sino como una descripción más o menos abstracta de lo que ha ocurrido históricamente. En este sentido puede decirse que los ciclos económicos reflejan la imperfecta capacidad de las diversas partes de la organización social para adaptarse continua y suavemente a los cambios que van aparejados al crecimiento. Estas limitaciones, sin embargo, han ido reduciéndose en las últimas décadas: tanto la emergencia de técnicas macroeconómicas destinadas a la suavización de los ciclos que aplican los gobiernos, derivadas de los análisis de Keynes, como el desarrollo acelerado de la informática, han permitido que los ciclos económicos actuales estén muy lejos de las agudas etapas de

auge y recesión que vivieron casi todas las economías en tiempos pasados. **[business cycle]**. (V. ACELERADOR; ECONOMIA KEYNESIANA; MULTIPLICADOR).

ciencia económica. Al igual que sucede con prácticamente todas las disciplinas científicas, no existe una única definición de economía que satisfaga a todos los economistas y que pueda sintetizar perfectamente el variado campo de interés de esta ciencia. Surgida como una reflexión particular dentro de los campos de la filosofía política, moral y social, la ciencia económica ha atravesado por una serie de etapas que muestran los diferentes problemas considerados como centrales en cada época.

La preocupación de los fundadores y de los economistas clásicos giró en gran medida alrededor del problema de la riqueza, de su producción y su distribución. Hace ya unos cien años Alfred Marshall propuso una definición que expresaba bien esta perspectiva: "La ciencia económica examina aquella parte de la acción social e individual que está más estrechamente ligada al logro y empleo de los requisitos materiales del bienestar." Característico de este enfoque es la separación entre lo material y lo no material, así como el énfasis puesto en los aspectos productivos; la idea de que existe una acción social, por otra parte, tiende a oscurecer el proceso de elección racional que es base del pensamiento económico moderno.

Ya influido por varias décadas de pensamiento neoclásico Lionel Robbins, en 1932, propuso una definición que tuvo amplia difusión y fue aceptada por una buena parte de los pensadores de la disciplina: "La economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos." Obsérvese cómo se traslada aquí el énfasis hacia el proceso de elección y como desaparece por completo toda referencia a los procesos productivos o los bienes materiales.

Concebida así la economía desde un punto de vista mucho más abstracto puede decirse que la siguiente polémica, aunque para nada nueva en sus puntos fundamentales, giró alrededor de la distinción entre proposiciones positivas y normativas. Entendiendo que Robbins separaba lo más nítidamente posible ambas esferas muchos objetaron que la ciencia económica no podía prescindir de los juicios de valor. Tanto la escuela conocida como Economía del Bienestar como el marxismo se situaron en esta última perspectiva: los primeros con su definición de que la economía "es el estudio de las condiciones bajo las cuales puede maximizarse el bienestar de una comunidad"; los segundos porque en última instancia siempre postularon el carácter clasista de todo pensamiento económico.

Más recientemente se ha destacado el problema del sujeto, o actor económico, en la definición de Robbins. Hayek y otros pensadores han destacado que no existen auténticas elecciones colectivas y que la economía es, esencialmente, una ciencia que estudia las relaciones que surgen a partir del intercambio; en este enfoque se destaca que el análisis de "los medios escasos", en abstracción del proceso de selección o

escogencia, es una materia de estudio que pertenece más al ámbito de la tecnología que al de la economía en sí. La escuela del Public Choice, por otra parte, ha procurado extender el instrumental metodológico de la economía a situaciones y procesos tradicionalmente estudiados por otras disciplinas (las ciencias políticas, la sociología, etc.) con la intención de comprender más a fondo los procesos de elección que se desenvuelven alrededor de los problemas globales de la sociedad.

La ciencia económica, como disciplina que estudia la conducta de seres humanos en relación mutua, debe considerarse como una ciencia social. Por lo mismo, ella está ligada -más o menos estrechamente, según el enfoque que se siga y el problema concreto que se esté estudiando- a otras disciplinas del campo humano y social: al *Derecho*, por cuanto la actividad económica sólo puede existir dentro de un marco normativo determinado, que hace posible y condiciona los intercambios entre los seres humanos; a la *Psicología*, por cuanto implica el estudio de las escogencias que hacen los hombres y las reacciones típicas de los mismos cuando procuran maximizar su utilidad en condiciones de incertidumbre; a la *Lógica*, las *Matemáticas* y la *Estadística*, por cuanto busca presentar sus conclusiones de modo formal, adoptando el lenguaje riguroso y los procedimientos racionales de estas disciplinas; a la *Política*, la *Sociología* y la *Historia*, por cuanto la comprensión acabada de los fenómenos y procesos económicos debe integrar el conocimiento de la sociedad dentro de la cual éstos se desenvuelven, muchas veces en una perspectiva temporal de larga duración.

[economics]. (V. ESCASEZ; ESCUELAS ECONOMICAS; MACROECONOMIA; MICROECONOMIA).

CIF. Siglas en inglés de "costo, seguro y flete" (cost, insurance and freight) o "costo completo" (charged in full). Término que describe la forma de tasar un bien cuando se incluyen todos los costos asociados a su exportación. Al contabilizar la balanza comercial las importaciones, generalmente, se valoran según sus precios CIF. (V. BALANZA DE PAGOS; EXPORTACIONES; FOB; IMPORTACIONES).

circulante. La palabra tiene dos acepciones corrientes: 1) es el monto de billetes, monedas y depósitos a la vista que existe en la economía de un país; 2) es la parte del activo de una empresa que se considera como líquida, y está por lo tanto constituida por el efectivo en caja, los depósitos bancarios que no son a plazo fijo, las cuentas por cobrar y otros activos semejantes. **[currency in circulation]**. (V. ACTIVO; OFERTA MONETARIA).

clases sociales. La idea de que las sociedades modernas debían dividirse en *clases* y no en otro tipo de agrupamientos, como los "órdenes", "estados" o "estamentos", más peculiares de la edad media, fue imponiéndose lentamente a los filósofos sociales a finales del siglo XVIII. El nacimiento de las sociedades industriales, durante todo el siglo XIX, reforzó la idea de que debía buscarse un nuevo modelo interpretativo que fuese adecuado a la creciente complejidad de unas sociedades que, entretanto, iban

dejando atrás la rigidez de las separaciones sociales anteriores. Estos cambios, particularmente notables en Europa Occidental, fueron definiendo una nueva realidad en la que la riqueza y el poder ya no provenían exclusivamente de títulos nobiliarios o propiedades rurales heredadas, un mundo más cambiante y cada vez menos dispuesto a reconocer divisiones sociales fijas o intemporales como las que habían prevalecido hasta esa época.

Adam Smith fue uno de los primeros autores que abordó el tema, con seriedad, para encontrar nuevas claves al problema. En su célebre *Riqueza de las Naciones* postuló que las sociedades modernas se estructuraban alrededor de tres grandes órdenes o divisiones sociales principales, caracterizados según su fuente de ingresos: los terratenientes, que usufructuaban de la renta, los capitalistas, que vivían de las ganancias y los asalariados, que obtenían su sustento vendiendo -o más propiamente alquilando- su trabajo a los demás. Sobre esta idea varios autores, andando el tiempo, realizaron desarrollos de diversa orientación. Saint Simon habló así de una "clase industrial" que englobaba tanto a capitalistas como a obreros y Marx, aceptando en principio la idea smithiana, trató de reducir las clases del capitalismo a dos, la burguesía y el proletariado, opuestas frontalmente entre sí, que iban dejando de lado a los terratenientes como a un resabio del feudalismo condenado a desaparecer.

Todos estos desarrollos teóricos partían del supuesto que las clases representaban una nueva forma de división social, más flexible que las de las sociedades cerradas anteriores, que respondía a las peculiaridades del sistema económico basado en el trabajo libre y la gran producción en masa. Se suponía, además, que cada una de las clases se insertaba de un modo particular dentro del gran conjunto social, poseía un modo de vida característico y tenía intereses propios y específicos, los cuales podían percibirse en las luchas por el poder y, más en general, en el curso histórico que seguían las sociedades modernas.

Pero, a medida en que iban cayendo las últimas barreras formales que se interponían ante la igualdad social -con la emergencia del voto universal y la desaparición de todas las restricciones basadas en criterios adscriptivos, como la familia a la que se perteneciese, la raza o el sexo- la idea de clase tuvo que flexibilizarse aún más. La movilidad social, cada vez más basada en la educación, la mayor circulación de capitales, bienes y personas, la movilidad espacial y la creación de amplios mercados internacionales transformó por completo el panorama anterior. La complejidad de la moderna empresa, por otra parte, tuvo como efecto crear innumerables categorías de asalariados, muy disímiles en cuanto a ingresos, capacidades y prestigio social, erosionando así desde la base el propio criterio con que antes se separaba a los obreros de los capitalistas.

Tal vez por esta razón se impuso, especialmente en el lenguaje vulgar, una nueva división en clases basada más que nada en las diferencias de ingresos, poder y prestigio social. Se comenzó a hablar de clases "altas", "medias" y "bajas", abandonando por completo el

criterio de diferenciación anterior pero encontrando un modo más descriptivo de referirse al problema. Cabe advertir, sin embargo, que cuando así se procede, no estamos ya hablando en propiedad de clases sociales sino de *estratos*, divisiones más o menos arbitrarias y construidas por el analista que reflejan criterios operativos de distinción pero no una separación real en el mundo de lo social. Porque los estratos son simples categorizaciones analíticas, variables e instrumentales, que no reflejan ninguna división real de intereses, fuentes de ingresos o cosmovisión ideológica, y que por lo tanto sólo pueden servir para realizar análisis muy específicos y no para interpretar o comprender, como pretendían las teorías anteriores, la organización general o la evolución global de las sociedades.

En síntesis, y para concluir, podríamos decir que las clases sociales emergieron, durante el período histórico en que se crearon y desarrollaron las sociedades industriales, como un tipo de división social mucho más flexible que la característica de sociedades más cerradas y estamentales, pero aún así como divisiones efectivas en muchos sentidos importantes. Andando el tiempo, sin embargo, y como consecuencia del mismo desarrollo económico y tecnológico, tales divisiones se han confundido y hecho muchísimo más borrosas, al punto que hoy prácticamente no pueden reconocerse en la realidad. En sociedades mucho más dinámicas y permeables como las actuales, por eso, carece de sentido hablar de clases sociales. Puede ser útil para ciertos fines, en cambio, pero siempre teniendo en cuenta que no se trata de clases, delinear diferentes estratos socioeconómicos en la población. Ellos, contruidos de diversas maneras según los casos, pueden hacernos entender mejor la variabilidad que presentan ciertos comportamientos sociales, como los hábitos de consumo, ciertas actitudes o determinadas costumbres. **[social classes]**. (V. SOCIEDAD, REVOLUCION INDUSTRIAL, CAPITALISMO, MARXISMO).

clásicos (economistas). V. ESCUELA CLASICA.

cláusula de nación más favorecida. Una disposición, que suele aparecer en los tratados de comercio internacional, según la cual cada una de las partes contratantes garantiza a la otra un tratamiento tan favorable como el que haya otorgado a terceras naciones. Así, por ejemplo, una cláusula de nación más favorecida puede afirmar que los bienes del país B que entran en el país A no estén sujetos a unos aranceles superiores a los que se cargan a bienes similares de cualquier otro país y viceversa. De este modo ambos países aceptan que no realizarán ningún tipo de discriminación comercial contra el otro.

Las cláusulas de este tipo favorecen el libre comercio internacional pues extienden automáticamente las concesiones arancelarias que se vayan realizando a todo el conjunto de los socios comerciales de un país; en este sentido se oponen al bilateralismo y resultan acordes con los postulados del GATT. **[most favored nation clause]**. (V. BILATERALISMO; GATT; MULTILATERALISMO).

clearing. Palabra inglesa que se traduce por compensación. V. CAMARA DE COMPENSACION; COMPENSACION.

coeficiente. Número que multiplica el valor de una variable en una ecuación. En la terminología financiera los coeficientes se calculan como razones o proporciones entre dos variables, y sirven como números que indican el desempeño *financiero* de las instituciones. Así, por ejemplo, *el coeficiente de capital* se calcula como la relación entre el beneficio neto total antes de impuestos dividido por el capital de las acciones de la empresa, para un ejercicio determinado; el coeficiente *bancario* es la proporción entre las diversas partidas del activo con respecto a las del pasivo; el de *operaciones* es la relación entre los gastos totales de operación, incluyendo los costos, con las ventas netas; el de *disponibilidad*, para un banco, calcula la posibilidad inmediata de satisfacer las obligaciones del activo circulante con las cuentas por cobrar y los valores que pueden convertirse en líquidos; el de *endeudamiento* es la relación entre el pasivo circulante y el capital neto final; el de *inversión* mide la proporción que representa la inversión efectuada sobre el pasivo total; el de *liquidez* relaciona el activo circulante con el pasivo circulante, y el de *rentabilidad* es la proporción entre el beneficio obtenido en un ejercicio y los recursos empleados o renta del capital invertido.

El cálculo de coeficientes resulta sumamente útil, si no indispensable, en el análisis financiero de una empresa. A través de los mismos es posible describir y analizar el comportamiento financiero de la misma, conocer sus niveles de eficiencia y detectar los problemas que se presentan en su funcionamiento. **[coeficient]**. (V. EMPRESA; FINANZAS).

coeficiente de Gini. Un índice que sirve para medir la distribución del ingreso dentro de una sociedad. El coeficiente de Gini puede adoptar valores entre cero y uno; el primer caso correspondería a una distribución completamente igualitaria o uniforme de los ingresos, en tanto que el valor de uno se presentaría en el caso de una distribución totalmente desigual. **[Gini coefficient]**. (V. DISTRIBUCION; POBREZA).

coeficientes financieros. V. COEFICIENTE.

cogestión. Participación de los trabajadores en la gestión de la empresa a través de representantes suyos en el directorio y en algunas otras instancias de gestión: gerencias, departamentos, etc. La cogestión puede ser una derivación de la copropiedad de la empresa o puede ser independiente de ésta, como resultado de leyes que la imponen. La cogestión tiene la ventaja de hacer sentir a los trabajadores como partícipes directos de las decisiones que se toman, estimulando de este modo su eficiencia y su compromiso con las tareas emprendidas; tiene el inconveniente, por otra parte, de hacer más complejo el proceso de decisión y de crear centros de poder paralelos. En este último caso son los dirigentes del sindicato, más que los propios trabajadores en sí, los que asumen una parte importante de las decisiones de la empresa. **[workers' participation in management]**. (V. COPROPIEDAD; GESTION).

colectivismo. Término genérico que se utiliza para designar las ideologías y las propuestas políticas favorables a la supresión de la propiedad privada. Dentro de las corrientes colectivistas pueden mencionarse el socialismo, el fascismo y algunas variantes del anarquismo. Desde el punto de vista económico las posiciones colectivistas proponen la estatización o la conformación de cooperativas organizadas y controladas por el Estado como forma básica de propiedad. También, y como consecuencia de ello, abogan por la planificación central y recusan al mercado como forma de asignación de recursos.

Las posiciones colectivistas, y junto con ellas las que propugnaban el crecimiento del sector estatal de la economía, tuvieron su época de mayor auge en Europa durante los años treinta, cuando se produjo -entre otros hechos notables- la *colectivización* forzosa de toda la agricultura soviética; más tarde, hacia los años sesenta, muchas ideas colectivistas arraigaron en las naciones recientemente independizadas de Asia y Africa, así como en América Latina. Actualmente no existe, en ninguna parte del mundo, un movimiento vigoroso a favor del colectivismo. **[collectivism]**. (V. CAPITALISMO; PLANIFICACION; SOCIALISMO).

colocación. Proceso equivalente al de vender bonos, títulos o acciones en el mercado de capitales. Se dice que una empresa coloca sus emisiones cuando ellas son suscritas en la bolsa. Las colocaciones se llaman *primarias* cuando se trata de emisiones nuevas, y pueden efectuarse directamente o a través de agentes especializados.

El término se usa también para indicar que se deposita una suma a préstamo para obtener un interés determinado. **[issuing]**. (V. ACCION; BOLSA DE VALORES; INVERSION).

colonialismo. El colonialismo moderno fue parte de la expansión política y territorial de las naciones occidentales a partir del siglo XV, cuando comenzó la conquista de diversos territorios de ultramar. Este proceso alcanzó su apogeo durante el siglo XIX y concluyó a mediados del siglo XX, cuando la mayoría de las metrópolis coloniales abandonó sus posesiones en casi todo el mundo.

El colonialismo fue defendido, desde el punto de vista económico, como parte de la búsqueda de materias primas baratas o exóticas, a cambio de las cuales se estimulaba la venta de productos manufacturados. En este sentido puede considerarse como el primer paso hacia la constitución de un comercio internacional de verdadero alcance planetario y como el punto de partida hacia el mercado internacional, a través del cual se intercambian hoy gran cantidad de bienes y servicios.

Los movimientos que propugnaban la descolonización destacaron que el sometimiento político de las colonias implicaba una paralela dependencia económica que trasladaba hacia afuera sus excedentes e impedía el crecimiento. También se habló de una forma puramente económica de este fenómeno, el *neocolonialismo*, que

designaba la relación entre los poderosos centros económicos internacionales y las naciones que, aunque independientes en lo político, estaban sometidas a una dependencia económica semejante a la de las colonias. **[colonialism]**. (V. DEPENDENCIA; IMPERIALISMO).

comercialización. En términos generales, los procesos necesarios para llevar los bienes del productor al consumidor. Todas las grandes firmas modernas tienen departamentos o gerencias especializadas en la comercialización de sus productos, las cuales se hacen cargo, usualmente, de las siguientes actividades: investigación de mercados, para conocer las necesidades de los individuos, sus hábitos de consumo y la posible aceptación de nuevos productos; publicidad, para difundir y estimular las ventas; las ventas en sí mismas, que por lo general se hacen a mayoristas, aunque en otras ocasiones directamente a los minoristas o al consumidor final; las promociones de diverso tipo, que complementan y hacen más efectiva la acción publicitaria y la distribución física de los bienes vendidos.

Las actividades de comercialización -a diferencia de lo que ocurría hace algunas décadas- resultan fundamentales en el desarrollo de la empresa moderna, pues sin ellas es casi imposible competir adecuadamente en los complejos mercados de hoy. La diversidad y tecnificación de las mismas ha hecho que, en muchos casos, diversas actividades de comercialización sean desempeñadas por firmas especializadas; tal es el caso de la publicidad, la investigación de mercados, la promoción, etc. **[marketing]**. (V. COMERCIO).

comercio. El intercambio de bienes y servicios ya sea realizado directamente, bajo la forma de trueque, o indirectamente, por medio del dinero. La tendencia a cambiar bienes diferentes responde a un criterio de maximización de utilidad que se desarrolla en los seres humanos desde sus más tempranos orígenes. El comercio, puede decirse, es la expresión más o menos consolidada y estable de esta tendencia natural al intercambio.

Sin la existencia del comercio cada grupo humano y, en último análisis, cada unidad consumidora, estaría condenada a satisfacer todas sus necesidades mediante la elaboración de sus propios recursos. Gracias al comercio es posible entonces una ampliación inmensa de los bienes a los cuales se tiene acceso, generándose además una creciente especialización productiva que, como ya lo indican los estudios clásicos sobre comercio internacional, favorecen tanto a vendedores como a compradores. Es esta especialización, en última instancia, la que ha permitido el gigantesco progreso en la productividad que caracteriza y hace posibles a las sociedades modernas, pudiendo decirse entonces que sin el comercio sería inconcebible la civilización tal como la conocemos.

La recurrencia de relaciones de intercambio dio origen, ya en tiempos remotos, a la figura del *comerciante*, aquella persona especializada en comprar bienes para luego revenderlos, generándose así el primer intermediario en el proceso conocido como

cadena de comercialización. Los comerciantes de la antigüedad eran con frecuencia también navegantes o viajeros que no sólo compraban y vendían mercancías, sino que también las transportaban desde los centros de producción hasta los de consumo. Este mismo patrón de intercambio se reconoce aún en algunas áreas rurales o de incipientes vías de comunicación. Desde el punto de vista histórico y antropológico el comercio ha sido un elemento importante de difusión de las innovaciones culturales, de transmisión indirecta de ideas y de contacto entre pueblos diferentes.

En las sociedades modernas suele distinguirse entre comercio *al por mayor*, o *mayorista*, especializado en la compra de grandes cantidades de mercancía a los fabricantes para su reventa a otros puntos de venta, y el comercio *al por menor*, *minorista* o *detallista*, que se abastece de los mayoristas y vende sus productos directamente a los consumidores finales. Los comerciantes especializados en cualquiera de estas dos ramas -así como otros intermediarios que existen, y que en cierto modo escapan a esta clasificación- obtienen un beneficio a cambio de satisfacer un servicio indispensable: la vinculación oportuna, en el tiempo y en el espacio, entre vendedores y compradores. **[trade]**. (CADENA DE COMERCIALIZACION; COMERCIALIZACION; DIVISION DEL TRABAJO; HOMO ECONOMICUS; INTERMEDIARIO; MERCADO).

comercio exterior. V. COMERCIO INTERNACIONAL.

comercio internacional. Intercambio de bienes o servicios entre personas de distintos países. La diferencia esencial entre el comercio dentro de las fronteras nacionales y el comercio internacional es que este último se efectúa utilizando monedas diferentes y está sujeto a regulaciones adicionales que imponen los gobiernos: aranceles, cuotas y otras barreras aduaneras.

En el comercio internacional se benefician tanto la nación que vende, o exporta, como la que compra, o importa: ello sucede, al igual que en el comercio interno, porque cada una posee ventajas comparativas particulares que se traducen en costos comparativos diferentes. Al incremento del comercio exterior, por lo tanto, hay que atribuir una buena parte del crecimiento económico contemporáneo. **[international trade]**. (V. ARANCELES, BARRERAS NO ARANCELARIAS, COMERCIO, VENTAJAS COMPARATIVAS).

comisión. Acto, operación o servicio que una persona, llamada *comisionista* realiza en nombre o por cuenta de otra. Se denomina igualmente comisión a la suma cobrada por tal servicio. Las comisiones son pagadas generalmente a los intermediarios comerciales o financieros: a vendedores que colocan mercancías o servicios, a gestores que realizan diversas operaciones y a los bancos, cuando estos ofrecen servicios específicos. Las comisiones bancarias están por lo general previamente estipuladas y deben diferenciarse claramente de los intereses cobrados, ya que estos son el pago al capital y las comisiones un pago directo por servicios prestados. **[brokerage]**. (V. BANCO; INTERES; VENTA).

compañía. Contrato por el cual dos o más personas se asocian para desarrollar actividades mercantiles contribuyendo cada una con la propiedad o el uso de las cosas, o con su propio trabajo, a la realización de un fin económico común. Según las leyes de cada país existen diferentes tipos de compañías, aunque en general éstas se clasifican en compañías anónimas, de responsabilidad limitada, en comandita, etc. **[company]**. (V. SOCIEDAD).

compensación (1). Acto en virtud del cual un comerciante que tiene cuentas deudoras y acreedoras con una misma persona, cancela unas con otras, evitándose con ello los inconvenientes que llevaría el cobro de esos créditos y el pago de esas deudas. Para que exista una compensación entre personas recíprocamente deudoras es preciso que tales deudas sean de una misma naturaleza; en general, el proceso opera cuando las deudas son líquidas y exigibles, lo que facilita su extinción.

Las ventajas de la compensación son más notorias cuando ella se produce entre empresas que realizan una gran cantidad de operaciones entre sí. Tal es el caso, típicamente, de los bancos y otras instituciones financieras, que reciben un amplio volumen de depósitos en cheques y documentos de otros bancos durante sus operaciones cotidianas. Para extinguir o compensar las deudas de unos con otros se han creado las cámaras de compensación, en las que las diversas instituciones financieras que en ellas participan liquidan sus deudas de un modo fluido y veloz. **[clearing]**. (V. BANCO; CAMARA DE COMPENSACION).

compensación (2). Pago que se hace a personas, empresas o instituciones en concepto de indemnización por daños o perjuicios sufridos. Los ajustes de este tipo entre personas privadas se deciden normalmente en los tribunales comerciales o civiles. Es frecuente el caso de compensaciones entregadas a particulares por el Estado, cuando éste expropia o limita la propiedad privada de los mismos. **[compensation]**. (V. PROPIEDAD).

competencia. En economía se dice que existe competencia cuando diferentes firmas privadas concurren a un mercado a ofrecer sus productos ante un conjunto de consumidores que actúan independientemente, y que constituyen la demanda. El término también se usa, en un sentido más coloquial, para aludir a las otras firmas que compiten por un mercado determinado: se habla así de "la competencia" para designar a los competidores específicos que tiene una firma.

La competencia es esencial a la economía de mercado, tanto que puede decirse que ambos términos son, en realidad, inseparables: no existe economía de mercado sin competencia y la existencia de competencia produce como resultado un tipo de economía que es de mercado, o que se aproxima a ella. No obstante, la competencia que existe en un mercado determinado puede alcanzar diversos grados y clasificarse en diferentes tipos según el grado de control sobre los precios que pueda tener cada uno

de los oferentes y demandantes, la variedad de los bienes que se comercian y la libertad de entrada para los oferentes (y a veces, los demandantes) potenciales.

En un extremo de la clasificación tenemos la *competencia perfecta, atomística o pura*, que caracteriza a un mercado perfectamente competitivo. En este caso el número de oferentes es infinito, o prácticamente infinito, para cada uno de los bienes que se producen, y el número de demandantes también lo es; no existe limitación alguna para la entrada al mercado y, por lo tanto, ninguna de las fuerzas que compiten está en condiciones de determinar los precios a los que se llega en el mismo; tampoco hay economías de escala significativas, de modo que ningún vendedor puede crecer para dominar o controlar el mercado. Este modelo abstracto puede generalizarse a toda la economía, para demostrar la interdependencia de los mercados parciales existentes y la movilidad de los diferentes factores productivos.

La competencia perfecta, como se apreciará, no es entonces la descripción de algún mercado empíricamente existente sino un modelo económico a través del cual puede entenderse el funcionamiento de una economía de mercado, donde el precio de cada bien o servicio queda determinado por la mutua influencia de la oferta y la demanda, sin control externo alguno y sin que los actores que concurren al mercado puedan influenciar el resultado que se alcanza a través de infinitas transacciones particulares. Este modelo, que resultó básico para el nacimiento de la ciencia económica como tal, tiene una inmensa utilidad aún hoy, pues actúa como una construcción intelectual a la cual se aproximan, en el límite, las situaciones de la realidad. Como modelo abstracto, por lo tanto, la competencia perfecta tiene la misma utilidad y valor que los modelos que elaboran otras ciencias en la comprensión de los fenómenos de la naturaleza.

Para referirse a las situaciones que se encuentran en la práctica, y que se alejan por cierto de la competencia perfecta, los economistas suelen hablar de *competencia imperfecta*. Este concepto abarca una multitud de situaciones diferentes que van desde las que se aproximan a la competencia pura hasta las que se acercan a la ausencia total de competencia. En la práctica siempre es posible encontrar que algunos oferentes o demandantes poseen mayor poder que otros para la fijación de los precios, que aparecen economías de escala o que existen restricciones directas o indirectas que limitan el acceso del mercado a nuevos competidores. A pesar de que la competencia imperfecta resulta de gran interés para la ciencia económica, pues se trata de la situación que efectivamente se encuentra en la vida real, su estudio no ha reportado mayores conclusiones de interés: no es posible construir una teoría general para cada una de las posibles situaciones que se presenten en la práctica y, en la mayoría de los casos, el modelo de competencia perfecta o el estudio de los monopolios ofrecen resultados que pueden extrapolarse de algún modo a las situaciones intermedias.

Cuando existen muchos vendedores que, aunque producen unos sustitutos próximos, no pueden considerarse como sustitutos perfectos -debido a la diferenciación de productos por medio de la publicidad, las marcas comerciales y pequeños detalles en su acabado

o presentación- nos hallamos ante la que se denomina *competencia monopolística*. En este caso, aunque cada producto específico pueda considerarse monopolizado por una determinada firma, los mercados suelen actuar como si en ellos hubiese competencia perfecta, especialmente si no existen dificultades para que nuevas firmas puedan entrar a competir y las diferencias entre los productos no son muy significativas para el consumidor.

Cuando muy pocos vendedores controlan un mercado y es posible, para cada una de las firmas, conocer anticipadamente con cierta aproximación la conducta de las restantes, nos hallamos ante una situación de oligopolio que, en principio se aleja bastante de la competencia perfecta. Lo mismo ocurre cuando el mercado está dominado por unos pocos compradores de importancia; en este caso se habla de oligopsonio. En ambas situaciones son frecuentes los acuerdos entre las pocas firmas que compran o que venden, existiendo entonces la posibilidad de que surjan precios muy alejados de los que provendrían de una situación de competencia perfecta. Por último, en el límite, están las situaciones de monopolio o de monopsonio, en las cuales un sólo oferente o un solo demandante, respectivamente, actúa en el mercado.

La competencia, en cualquiera de sus formas, significa que las empresas rivalizan entre sí por la preferencia de los consumidores. Ello las estimula a ofrecer los mejores productos posibles al menor precio, de modo de lograr unas ventas que, en definitiva, resultan la fuente de ingreso de la cual provienen las ganancias. Cada empresa, por lo tanto, está obligada a ser lo más eficiente posible, porque debe satisfacer a los consumidores y obtener a la vez un beneficio. De esta presión de fuerzas diferentes se deriva, en última instancia, el efecto beneficioso de la competencia, pues ella obliga a las empresas a situarse en la frontera de la eficiencia para subsistir y ampliar su participación en el mercado. De otro modo lo que ocurre es que la empresa quiebra, o se ve obligada a modificar sus actividades, pues al perder la lucha frente a sus competidores se ve imposibilitada de obtener los ingresos que necesita.

La competencia expresa, por lo tanto, la soberanía del consumidor: le otorga a éste el poder de decidir por cuales productos está dispuesto a pagar. Los productos poco atractivos, los métodos caros de producción y la combinación ineficiente de factores tienden a desaparecer del mercado, siendo sustituidos por nuevos productos y procedimientos. Por ello la competencia acelera el progreso tecnológico y resulta una forma de descubrir los productos más deseados por el público y las escalas y los costes de producción mínimos. **[competition]**. (V. ECONOMIAS DE ESCALA; MERCADO; MONOPOLIO; MONOPSONIO; OLIGOPOLIO; OLIGOPSONIO; PRECIO).

competitividad. Capacidad de ser competitivo. Se dice que una empresa o industria tiene competitividad cuando es capaz de competir adecuadamente en el mercado. **[competitive edge]**. (V. COMPETENCIA).

competitivo. Que puede competir adecuadamente en un mercado sin quedar en desventaja frente a los demás. Este adjetivo se aplica indistintamente a empresas, técnicas o productos. **[competitive]**. (V. COMPETENCIA).

compra. Transacción por la cual una persona o institución, el comprador, adquiere bienes o servicios a cambio de dinero. Las compras pueden ser *al contado*, cuando se paga inmediatamente -o luego de una breve demora- por las mercancías recibidas, o a *crédito*, cuando se establecen diversos plazos para la cancelación de la deuda así contraída; en este caso el vendedor, por lo regular, carga intereses al saldo adeudado. **[purchase]**. (V. COMERCIO; DEUDA).

comunismo. Doctrina y sistema político que, a partir de su implantación en Rusia en 1917, trató de extenderse por el mundo en una confrontación política, ideológica y muchas veces militar que fue el origen de la llamada "Guerra Fría" (1945-1989). El comunismo, una concepción idealizada de un sistema colectivista, fue propuesto por diversos pensadores socialistas a lo largo del siglo XIX, que construyeron modelos más o menos utópicos de sociedad. Pero el comunismo como sistema real fue la derivación del pensamiento de Carlos Marx y de la acción política de Vladimir I. Lenin, quien encabezó el primer estado socialista, la URSS (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas), que se suponía llegaría al comunismo.

Para Marx el socialismo seguiría inevitablemente al capitalismo, caracterizándose por la propiedad social de los medios de producción (capital físico) y un nuevo régimen político, la dictadura de la clase de los proletarios u obreros. Lenin tomó estas ideas y, ya como gobernante supremo de Rusia, procedió a la expropiación de fábricas, grandes y medianas explotaciones agrícolas y toda clase de empresas en general, pasándolas al control del Estado. El régimen político se basó en Consejos Obreros soberanos (*soviets*, en ruso) donde sólo estaba representada una fracción de la población. El régimen devino rápidamente autoritario y dictatorial, los soviets perdieron totalmente su autonomía y se instauró un gobierno centralizado que pronto se convirtió en una dictadura unipersonal. Ya con Stalin se procedió a la cruenta estatización de toda la agricultura y a instaurar un régimen policial y totalitario.

El comunismo tampoco logró un mayor desarrollo de las llamadas "fuerzas productivas". Si bien alcanzó ciertos logros en materia de armamentos, infraestructura e industria pesada, el saldo económico final fue realmente magro. Colas para adquirir productos de primera necesidad de mala calidad, desabastecimiento constante, mercado negro y un ínfimo nivel de vida fueron típicos de la URSS y de los otros países donde se estableció el sistema. Finalmente, en 1989, el sistema cayó por el peso de sus propias ineficiencias sin haber librado jamás el combate decisivo para el cual tanto tiempo se había preparado. De allí en adelante casi todas las naciones que fueron comunistas están empeñadas en construir regímenes democráticos y economías de mercado. **[communism]**. (V. BOLCHEVISMO, LENINISMO, MARXISMO, SOCIALISMO).

concentración. V. INTEGRACION, FUSION.

conciliación (1). Proceso que tiene por objeto hacer coincidir las partidas del debe y del haber en la contabilidad por partida doble. (V. CONTABILIDAD).

conciliación (2). Acto mediante el cual se trata de persuadir a las partes de una disputa para que cesen en la misma o lleguen a un arreglo satisfactorio. Se utiliza regularmente cuando estallan conflictos entre los sindicatos y las empresas, buscando evitar que los mismos deriven en huelgas u otras acciones de protesta. La conciliación no implica, como el arbitraje, que se emita un fallo, sino que es simplemente una forma de acercar a las partes y hacerlas dialogar. **[conciliation]**. (V. ARBITRAJE).

conurrencia. V. COMPETENCIA.

conocimiento de embarque. Documento por el cual un naviero reconoce haber recibido una consignación de bienes, comprometiéndose a entregarlos al consignatario del puerto de destino. **[bill of lading]**. (V. EXPORTACIONES; FOB).

consolidación. El término se utiliza para aludir a la conversión de obligaciones a corto plazo en obligaciones a largo plazo. En este caso representa una forma de reordenación de la deuda contraída que se utiliza frecuentemente para evitar los costes de administración de la misma, así como para obtener beneficios cuando se anticipan ciertos cambios específicos en las tasas de interés. También se emplea para hacer referencia a las cuentas en las que se agregan los resultados parciales de diversas empresas o departamentos particulares y para designar a los procesos de fusión entre empresas de un mismo grupo económico. **[consolidation; funding]**. (V. RENEGOCIACION DE DEUDA).

consorcio. Asociación entre varias empresas para obtener un resultado común sin que los agrupados pierdan su identidad jurídica o su independencia financiera. Los consorcios son frecuentes cuando se procede a pedir o conceder créditos de cierta magnitud. **[consortium]**. (V. CREDITO).

consumidor. Cualquier agente económico en tanto consume bienes y servicios. Todas las personas, sin excepción, son consumidores, pues es inevitable que utilicen bienes y servicios para satisfacer las necesidades que se presentan a lo largo de su vida. El consumidor es el demandante de los bienes finales que se ofrecen en el mercado y, por lo tanto, quien selecciona entre los mismos cuáles habrá de comprar. **[consumer]**. (V. CONSUMO; SOBERANIA DEL CONSUMIDOR).

consumo. El acto o proceso de obtener utilidad de una mercancía o servicio. En un sentido general sirve para indicar el proceso de adquisición de bienes y servicios, así como también la cantidad que se gasta de cada uno de ellos: puede hablarse del

consumo de gasolina -como cantidad de gasolina gastada en un período dado- y del consumo de lavadoras, como proceso que incluye la selección y compra de estas máquinas y su uso a lo largo del tiempo.

En economía el consumo no implica necesariamente el agotamiento o destrucción física de la mercancía consumida: puede ocurrir esto con un helado, por ejemplo, pero no con un cuadro o un adorno, bienes que quedan intactos mientras producen satisfacción. El consumo tampoco tiene por qué ser un proceso tangible, pues corrientemente se consumen servicios de todo tipo: educacionales, artísticos, personales, etc.

Cuando la utilidad específica de un bien es la de producir otros bienes se habla entonces de bienes de capital o bienes de producción; en este caso el consumo es consumo de capital y el proceso de adquisición de esos bienes se llama inversión.

[consumption]. (V. BIENES; CONSUMIDOR; DEMANDA).

contabilidad social. V. CUENTAS NACIONALES.

contabilidad. La palabra contabilidad, primariamente, denota el conjunto de reglas y de técnicas utilizadas para recolectar y procesar información sobre las transacciones que efectúa una empresa. En un sentido más amplio la contabilidad puede considerarse como una disciplina independiente, que analiza las teorías y los supuestos sobre los que se basa la contabilidad entendida como actividad práctica.

El sistema contable más utilizado es el que se denomina *por partida doble*: reconoce que cada transacción comercial tiene un aspecto doble, la entrada y la salida. Cada cantidad, pago o cobro, se pone por lo tanto en el débito de una cuenta y en el crédito de otra. Las operaciones que se registran cuantifican entonces las entradas o *ingresos*, que incluyen las cantidades que se reciben por ventas, cobros diversos y cuentas de saldos netos acreedores; las salidas, o *egresos*, que incluyen las cantidades entregadas por compras, salarios, pagos de capital e intereses de préstamos, etc. Todas las transacciones que se efectúan se van registrando en diversos libros que para tal efecto se han diseñado: libro de *caja*, *diario*, *mayor*, etc. Las cuentas se agrupan de tal modo que, al final de un período o ejercicio determinado, puede elaborarse un balance general donde quedan sintetizados los principales movimientos de la empresa. Dicho balance es importante como instrumento que revela la situación financiera de la empresa, como constancia jurídica ante los accionistas y ante los poderes públicos, y también como herramienta para analizar la gestión de la empresa, controlar sus operaciones y planificar su desarrollo.

La contabilidad es, en la actualidad, una práctica indispensable en todas las firmas, excepto las más pequeñas. La cantidad de transacciones que algunas corporaciones realizan diariamente es tal que ello obliga a desarrollar departamentos especializados, con personal altamente calificado y procesamiento electrónico de datos. Muchas

empresas medianas y pequeñas, por otra parte, acuden a los servicios de contabilidad que prestan firmas especializadas. **[accounting]**. (V. BALANCE; CONTABILIDAD SOCIAL).

contingentamientos. V. BARRERAS NO ARANCELARIAS.

contingentes. V. BARRERAS NO ARANCELARIAS.

contrabando. V. ARANCELES; MERCADO NEGRO.

contracción. Sinónimo aproximado de recesión y depresión, una contracción representa una disminución en la actividad económica. **[recession]**. (V. CICLO ECONOMICO).

contratación colectiva. Negociación o convenio que se establece entre un grupo de empleados, por un lado, y una empresa o conjunto de empresas, por el otro, para fijar los salarios, otros beneficios colaterales y las condiciones de empleo. Para que pueda producirse una contratación colectiva es necesario que, previamente, los empleados de una firma estén organizados alrededor de alguna institución que los represente colectivamente -generalmente un sindicato- y que el sector patronal reconozca la legitimidad de esta organización. Ello es, en nuestros días, no sólo frecuente sino prácticamente la norma en todas las grandes empresas y sectores modernos de la economía. En muchos países resulta obligatoria la existencia de un contrato colectivo, debidamente formalizado y registrado legalmente. Si bien la contratación colectiva resulta un arma eficaz para proteger a los trabajadores sindicalizados, ella puede distorsionar en buena medida el mercado de trabajo: puede imponer salarios mínimos que muchas empresas no estén en condiciones de pagar y puede afectar la movilidad del factor trabajo en general. **[collective bargaining]**. (V. MERCADO DE TRABAJO; SINDICATOS; TRABAJO).

contrato. Convenio formal entre dos o más personas para constituir, reglar, modificar o extinguir un vínculo. Los contratos son indispensables en la práctica comercial pues ellos dan validez jurídica a las transacciones entre las partes permitiendo, en caso de incumplimiento, que operen las leyes vigentes. **[contract]**. (V. ARBITRAJE).

contribuyente. Dícese de la persona que paga impuestos y que, con ello, contribuye al mantenimiento del Estado. El término se reserva en la práctica para hacer referencia a los impuestos directos, en los cuales existe una base mínima imponible. Sólo quienes tienen ingresos mayores que dicha base son contribuyentes, en tanto que las personas que reciben menos ingresos no están obligadas a pagar impuestos. En la práctica, sin embargo, todos los individuos de una sociedad son contribuyentes: dado que existen impuestos indirectos, que se cargan sobre las mercancías o las transacciones, toda persona, en tanto consumidor, contribuye con una parte de su dinero a los ingresos fiscales. **[taxpayer]**. (V. IMPUESTOS).

control de cambios. El sistema mediante el cual el Estado ejerce control sobre todas o buena parte de las transacciones en moneda extranjera, influyendo directamente en la balanza de pagos. Los controles de cambios pueden afectar sólo a las transferencias de capital o ejercerse también sobre la compra de bienes y servicios. Cuando existe un control de cambios la moneda nacional no resulta del todo convertible, puesto que la libertad para cambiarla por divisas queda limitada por los requisitos que establecen las autoridades.

Los gobiernos establecen controles de cambio para impedir el encarecimiento de precios que resultaría de una devaluación; para impedir, con fines nacionalistas, la entrada de inversiones extranjeras; para evitar la fuga de capitales al exterior y, en la mayoría de los casos, para ejercer una discriminación de algún tipo sobre las importaciones. Así pueden fijarse paridades fijas para la compra de ciertos tipos de bienes -alimenticios, por ejemplo- mientras que otros -suntuarios- tienen que comprarse de acuerdo a un tipo de cambio libre, normalmente más alto. Los propugnadores del control de cambios sostienen que así se abarata el nivel de vida de los sectores de menores recursos en tanto se desalientan las importaciones de los productos no esenciales, mejorando los saldos de la balanza de pagos y evitando la necesidad de proceder a una devaluación de la moneda nacional.

El efecto de estas medidas, salvo cuando se encaminan a corregir desequilibrios de muy corto plazo, es francamente negativo: como se distorsiona la asignación de precios dentro del mercado nacional, y como las exportaciones no se incrementan en la proporción en que lo harían con una auténtica devaluación, los desequilibrios en la balanza de pagos tienden a hacerse crónicos, si no a aumentar, obligando a fijar paridades cada vez más divergentes entre el precio en el mercado controlado y el precio de equilibrio que resultaría de un mercado libre. Los desequilibrios se acumulan y, en definitiva, como lo muestra la experiencia latinoamericana durante las dos últimas décadas, se hace necesario proceder a las llamadas macrodevaluaciones, con lo que se producen bruscos aumentos en los precios internos que perjudican aún más a los consumidores de menores recursos. **[exchange control]**. (V. BALANZA DE PAGOS; CONVERTIBILIDAD; INVERSION EXTRANJERA; TIPO DE CAMBIO).

control de precios. Es la intervención oficial en el mercado para fijar valores determinados a las mercancías, de acuerdo a la opinión que sobre ellos tengan los poderes oficiales. El control de precios se establece por lo general para evitar la inflación o la carestía de la vida, en un intento por abaratar el consumo de los sectores populares. Tales medidas asumen implícitamente que los altos precios se deben a la especulación, y que es posible controlarlos y estabilizarlos más allá del poder regulador del mercado. Son frecuentes en caso de guerra, cuando el esfuerzo productivo se vuelca a la producción de armamentos y escasea la mano de obra, pero también se han implantado profusamente en Latinoamérica como parte de una política económica intervencionista y como un medio de obtener réditos políticos a corto plazo. En la

práctica, los controles de precios distorsionan la asignación de recursos, pueden generar una inflación represada y, en muchas ocasiones, dan origen al racionamiento y al mercado negro de bienes y servicios, tal como ocurría en las naciones que siguieron el modelo de planificación central.

El control de los salarios, o la fijación de un salario mínimo -ya sea en general, o para ciertas categorías de trabajadores- es una forma de control de precios que tiene, obviamente, crucial importancia para el desempleo. **[price control]**. (V. ESPECULACION; INTERVENCIONISMO; PRECIOS; SALARIOS).

convenio colectivo. V. CONTRATACION COLECTIVA.

conversión de deuda. V. REESTRUCTURACION DE DEUDA.

convertibilidad. Capacidad que posee la moneda de un país para cambiarse por la de otros. Esto implica que pueda comprarse y venderse libremente en los mercados de divisas a un *tipo de cambio* determinado, o paridad, que expresa la cantidad de unidades de una moneda que es preciso entregar a cambio de una unidad de la moneda extranjera.

Mientras estuvo en vigencia el *patrón oro*, sin embargo, la palabra convertibilidad significaba exclusivamente la posibilidad de cambiar la moneda por una cantidad dada de oro, es decir según una paridad fija. **[convertibility]**. (V. CONTROL DE CAMBIOS; PATRON ORO; TIPO DE CAMBIO).

cooperativa. Tipo de organización económica cuya propiedad pertenece a quienes utilizan sus servicios. Los miembros o socios de una cooperativa usualmente escogen una administración o equipo gerencial que gestiona los asuntos corrientes y que rinde cuenta ante la asamblea. Las ganancias que obtiene una cooperativa son generalmente repartidas entre sus miembros, al final de cada ejercicio, en proporción al consumo realizado por cada uno.

Existen diferentes tipos de cooperativas, especializadas en diferentes actividades económicas. Las más frecuentes son: de consumo, que realizan economías de escala comprando productos de todo tipo al por mayor y revendiéndolos a los socios con un margen muy limitado de ganancia; de producción, que normalmente agrupan a pequeños productores para la compra de bienes de capital de uso común; de crédito, que reúnen los fondos de pequeños ahorristas y conceden préstamos para la compra de viviendas, etc. **[cooperative]**. (V. PROPIEDAD).

copropiedad. Participación obrera en la propiedad de una empresa, generalmente adquirida bajo la forma de acciones que ésta entrega como bonificación, o como parte de un ordenamiento legal que impone formas de participación de los

trabajadores en las sociedades anónimas. La copropiedad implica el reparto de beneficios entre los trabajadores y puede estimular a éstos a elevar sus niveles de eficiencia, al considerarse como parte interesada en el aumento de los dividendos. Cuando la copropiedad se impone por ley, sin embargo, resulta usualmente un elemento conflictivo, que reduce el atractivo de nuevas inversiones por parte de los socios mayoritarios de la empresa. La copropiedad puede incluir una participación normal en la gestión, como la que tiene cualquier accionista individual a través de la asamblea de accionistas, o puede exigir que legalmente haya uno o varios representantes de los trabajadores en el directorio de la empresa. En este caso se habla, más específicamente, de cogestión. **[co-ownership]**. (V. COGESTION; PROPIEDAD).

copyright. Palabra inglesa que puede traducirse como "derechos de copia" y que se usa para designar un derechos exclusivo sobre una obra literaria. En la práctica las obras protegidas por copyright abarcan un universo mucho más amplio: toda clase de material escrito, música, videocassetes, programas de computación, películas, etc. El copyright implica un derecho exclusivo a la reproducción -por cualquier medio- de la obra registrada; a su exhibición en público o representación o, según los casos, a su transmisión o difusión. Los derechos de copyright deben considerarse como derechos de propiedad sobre la creación intelectual y, por lo tanto, resultan un estímulo para quien crea obras de diversa naturaleza, pues los mismos garantizan a su autor una parte de los ingresos brutos que se obtienen con su venta. (V. PATENTE; PROPIEDAD).

corporación. Sociedad o compañía anónima. En general el término se reserva para designar a las de gran tamaño o importancia. **[corporation]**. (V. SOCIEDAD).

corredor. Intermediario entre dos o más personas en transacciones comerciales. A su negocio se lo denomina *corretaje*. A diferencia de un comerciante o intermediario los corredores no compran ni venden, sino que conciertan operaciones entre las partes interesadas tratando de llegar a un acuerdo entre ellas. Los *corredores de bolsa*, por ejemplo, actúan como comisionistas del público para quienes compran y venden valores, dado que en las bolsas de valores no se permite que el público actúe directamente en las ruedas de negociación. Existen también corredores de seguros, de importación, comerciales, etc. **[broker]**. (V. BOLSA DE VALORES; COMERCIO; INTERMEDIARIO; SEGURO).

corporativismo. Forma de organización social, política y económica de tipo colectivista donde las unidades de decisión son corporaciones y no personas. Es típica del fascismo aunque, en forma morigerada, se encuentra a veces en ciertas variantes del socialismo. **[corporatism]**. (V. FASCISMO).

corto plazo. V. TIEMPO.

coste. V. COSTO.

costo. En un sentido general, costo es lo que hay que entregar para conseguir algo, lo que es preciso pagar o sacrificar para obtenerlo, ya sea mediante la compra, el intercambio o la producción. En este último caso el costo representa lo que hay que entregar a cambio para obtener los diversos insumos que se necesitan para su producción.

La ciencia económica ha estudiado con bastante detenimiento el problema de dichos costos de producción, que se definen como aquéllos en que se incurre para producir una mercancía. De ese análisis, que también resulta de interés para la administración concreta de una firma, surgen diversas categorías de costos. Los *costos fijos* son los que no varían al aumentar la producción, como en el caso del alquiler que se paga por un local industrial. Se trata del coste de factores que se utilizan en una cantidad constante, al menos dentro de ciertos límites y, sobre todo, dentro de un cierto plazo. Los *costos variables*, por otra parte, son los que aumentan en cierta proporción a medida en que se incrementa la cantidad producida, como en el caso de la energía o las materias primas. Cuanto más largo sea el período considerado en el análisis y cuanto más amplio el campo de la producción, más son los factores que caen dentro de esta segunda categoría. A largo plazo, puede decirse, todos los costos de producción son variables.

El concepto de *coste medio*, llamado a veces también *coste unitario*, se refiere al valor promedio que, a cierto volumen de producción, cuesta producir una unidad del producto. Se obtiene dividiendo el costo total -suma de los costos fijos y variables- por la cantidad total producida. El costo medio desciende a medida que aumenta la producción, pues los costos fijos inciden cada vez menos, relativamente, en el total. Esto ocurre hasta cierto punto pero luego, cuando se rebasa una cierta frontera de eficiencia, los costos medios comienzan entonces a subir, dando por resultado una curva en forma de "U". El *costo marginal* de un producto, por otra parte, es el valor que cuesta añadir una unidad más a las ya producidas y resulta, matemáticamente, la derivada del costo total en función de la cantidad producida. El costo marginal es el valor al cual, en una situación de competencia perfecta, se venden cada una de las mercancías.

Pero la idea de costo implica algo más que lo apuntado en el análisis anterior: si un consumidor paga una suma de dinero para recibir un bien estará decidiendo, implícitamente, no destinar ese dinero a la compra de otros bienes que podrían darle mayor o menor satisfacción; si una empresa ocupa sus recursos en producir algo pierde la oportunidad, obviamente, de dedicar esos mismos recursos a la creación de otros productos. De aquí surge un concepto central en la ciencia económica contemporánea: el de *costo de oportunidad*. Este puede ser definido, más exactamente, diciendo que el costo de oportunidad de producir algo es igual al valor de las producciones alternativas a las que se renuncia para obtenerlo. En la base de este concepto está la idea de escasez, ya que sólo tiene sentido valorar las diversas alternativas de acción que se presentan cuando los recursos disponibles -tiempo, dinero, materias primas, etc.- resultan escasos.

El cálculo de los costos de oportunidad tiene, sin embargo, serias limitaciones: en primer lugar porque el mismo sólo puede hacerse racionalmente en una situación de libre mercado, donde todos los precios estén fijados según la escasez relativa de los bienes; en segundo lugar porque en muchas situaciones es difícil, si no imposible, determinar con certidumbre el valor de las acciones a las que se está renunciando: el consumidor puede no tener una noción clara de la utilidad que le proporciona un bien hasta que no lo posee, el productor puede no tener un criterio preciso para estimar la demanda de un bien que todavía no existe en el mercado. En todo caso estos problemas no son exclusivos al cálculo de los costos, sino expresiones de un problema más general que se presenta en toda elección entre alternativas, el de la incertidumbre, y dentro de tales límites es que pueden calcularse los costos de oportunidad. **[cost]**. (V. ESCASEZ; INCERTIDUMBRE; PRECIO).

costo de oportunidad. V. COSTO.

costo de protección. La protección de la industria doméstica a través de aranceles o barreras no arancelarias impone un costo a la población del país que protege su economía. Este costo de protección se debe a la ineficiente asignación de recursos que producen esas barreras y a la distorsión en el patrón de consumo que se impone a los consumidores. **[costs of protection]**. (V. PROTECCIONISMO).

costo de vida. Los gastos que es necesario hacer para mantener un cierto nivel de vida. El índice del costo de vida expresa un nivel de precios determinado y mide, por lo tanto, las tendencias generales en el movimiento de los precios de los bienes de consumo. Generalmente se expresa como variación porcentual, para un período dado, de algún número base. En este sentido, en la práctica, es un indicador muy usado para medir la inflación.

No existe un patrón único de consumo para todas las personas que habitan en una sociedad; el costo de la vida, por lo tanto, se refiere a una peculiar combinación de bienes y servicios que se supone refleja los hábitos de consumo de la población total o, más exactamente, de un conjunto de subgrupos dentro de la misma que luego es ponderado para obtener un promedio global. A esta combinación de bienes y servicios se la suele llamar *cesta* o *canasta* básica de consumo cuando en ella se incluyen sólo los bienes imprescindibles que consumen los estratos de menor poder adquisitivo. A las personas cuyos ingresos no alcanzan para cubrir el coste de esta cesta básica se las considera en condiciones de pobreza. **[cost of living]**. (V. INFLACION; POBREZA).

costo social. El término se suele usar para indicar: a) las desutilidades que se producen por causa de externalidades que afectan a un gran número de personas, como los residuos que contaminan el aire de una ciudad o las aguas de un lago; b) en un sentido más riguroso, para referirse al costo total, que incluye al costo privado más el de las externalidades mencionadas; c) para designar, en términos menos precisos, los

problemas sociales que acarrearán las bajas de ingresos de los grupos de menor poder adquisitivo cuando se retiran subsidios o se disminuyen los gastos públicos sociales.

[social cost]. (V. EXTERNALIDAD; GASTO PÚBLICO; SUBSIDIO).

costo-beneficio, análisis de. Un marco conceptual para la evaluación de proyectos de inversión, públicos o privados, que se utiliza a veces también como criterio para la selección entre alternativas en muy diversas situaciones. La diferencia con los análisis financieros corrientes, más simples, es que en el análisis de costo-beneficio se toman en cuenta todas las ganancias y beneficios involucrados en el proyecto: un beneficio es cualquier ganancia de utilidad, bajo cualquier forma que se presente, y un costo es toda pérdida de utilidad derivable del proyecto, medida en términos de sus costos de oportunidad. Ello implica considerar, por lo tanto, todas las externalidades que produce la acción que se está considerando: cambios en el medio ambiente, efectos colaterales sobre otros proyectos, etc.

En la práctica es bastante difícil, si no imposible, cuantificar adecuadamente todas estas magnitudes, por lo que el análisis costo-beneficio se limita, concretamente, al cálculo de los costos y beneficios que es posible determinar con cierta precisión. Ello es así, especialmente, cuando se hacen análisis de costo-beneficio de proyectos privados, en donde lo que interesa es determinar primordialmente la tasa de retorno de una inversión.

[cost- benefit analysis]. (V. COSTO DE OPORTUNIDAD; EXTERNALIDADES; INVERSION; PRECIO SOMBRA).

costos de transacción. Aquellos costos derivados de la búsqueda de información, de la negociación, la vigilancia y la ejecución del intercambio. Los costos de transacción, por lo tanto, son los que implica la realización de una transacción adecuada para ambas partes: obtención de información, tiempo que se gasta en el proceso, costos legales y otros asociados a la incertidumbre. Los costos de transacción no se incorporan directamente a los precios sino en los casos en que es posible determinar anticipadamente su magnitud aproximada. Estos, en consecuencia, son mucho mayores en situaciones donde no existe un mercado amplio y competitivo, cuando no hay seguridad física o legal para realizar las operaciones comerciales o cuando la inestabilidad política y social aumenta la incertidumbre sobre el resultado de las transacciones. La existencia de altos costos de transacción es un factor que estimula a las empresas a buscar la integración vertical. **[transaction costs]**. (V. INTEGRACION; MERCADO).

cotización. Valor alcanzado por un título o una moneda en una sesión determinada de la bolsa de valores o del mercado de divisas. **[price; open market rate]**. (V. BOLSA DE VALORES; TIPO DE CAMBIO).

coyuntura. Situación económica de un país, una región o una empresa en un momento determinado. El *análisis de coyuntura* estudia las principales variables que

intervienen en el corto plazo a diferencia con lo que ocurre en el mediano y largo plazo; de allí la distinción, usual en la terminología económica, entre análisis coyuntural y *estructural*. **[short term analysis]**. (V. TIEMPO).

crawling peg. Expresión proveniente del inglés que se traduce usualmente al castellano como "minidevaluaciones sucesivas". Designa una política cambiaria caracterizada por ajustes sucesivos de la moneda local que descarta las devaluaciones o revaluaciones bruscas como medio de favorecer la adaptación de la economía nacional ante los necesarios ajustes cambiarios. El crawling peg procede entonces por pasos sucesivos, más o menos planificados previamente, que acercan gradualmente la paridad de la moneda nacional a los valores deseados. (V. DEVALUACION; TIPO DE CAMBIO).

crecimiento económico. Concepto semejante al de desarrollo económico aunque algo más preciso y menos amplio en su significado. El crecimiento alude simplemente al aumento en ciertas magnitudes a través de las cuales se mide el comportamiento global de la economía: ingreso nacional, producto nacional bruto, etc. También son indicadores de crecimiento económico otras variables más específicas que sirven para mostrar la presencia de un proceso de crecimiento (empleo, inversión, producción de determinados rubros, etc.). El crecimiento es, por lo tanto, un componente esencial del desarrollo económico, pero no cubre totalmente el significado de este último concepto pues desarrollo implica también un crecimiento más o menos armónico de los diversos sectores productivos, la creación de una infraestructura física y jurídica, la existencia de una mano de obra adecuadamente capacitada y otros factores diversos, muchos de los cuales no se pueden medir con una mínima exactitud. Por ello el crecimiento resulta un concepto mucho más operativo que el de desarrollo, está menos sujeto a apreciaciones ideológicas y es, en última instancia, su más confiable indicador. **[economic growth]**. (V. DESARROLLO).

crédito. La palabra crédito tiene una cierta variedad de significados, todos ellos relacionados a la realización de operaciones que incluyen préstamos de diverso tipo. En un sentido estricto crédito es la concesión de un permiso dado por una persona a otra para obtener la posesión de algo perteneciente a la primera sin tener que pagar en el momento de recibirlo; dicho en otros términos, el crédito es una transferencia de bienes, servicios o dinero efectivo por bienes, servicios o dinero a recibir en el futuro. Dar crédito es financiar los gastos de otro a cuenta de un pago a futuro. En un sentido más general (y más apegado a la etimología de la palabra, que deriva de *creer*) crédito es la opinión que se tiene de una persona o empresa en cuanto a que cumplirá puntualmente sus compromisos económicos. Tener crédito significa poseer las características o cualidades requeridas para que otros confíen en una persona o institución y le otorguen su confianza.

Son de poco monto por lo general las transacciones que, actualmente, se realizan en efectivo, por lo que puede decirse que la sociedad moderna se basa, en una

considerable medida, en el crédito mutuo entre las diferentes personas que la integran. Es por eso fundamental también el ordenamiento jurídico y social que garantiza el pago de las deudas contraídas y permite efectuar los reclamos correspondientes cuando las mismas no se satisfacen debidamente.

La esencia de una transacción crediticia es la promesa de pago en una fecha a futuro. Tal promesa puede ser formal y escrita, como en las letras de cambio, cheques, hipotecas, los billetes de banco (cuando tenían respaldo oro) etc., o puede tomar la forma de un libro de deudas y préstamos, como ocurre en muchas operaciones bancarias y comerciales. El comercio y la industria funcionan sobre la base del crédito - generalmente a corto plazo- entre proveedores y compradores de insumos o productos terminados. La principal función del crédito, en este sentido, es la financiación de la producción con anticipación a la demanda, lo cual permite vincular la propiedad de los recursos productivos más ágilmente a la demanda. El crédito también es ampliamente usado para facilitar el consumo final de los particulares, poniendo a su alcance bienes de alto costo que, de otro modo, resultarían mucho más difíciles de adquirir.

El crédito economiza también el uso del dinero, pues permite el planeamiento más flexible de los gastos a lo largo del tiempo, canalizando los pequeños ahorros de las personas y evitando que consumidores y productores tengan que poseer grandes sumas de efectivo para realizar sus transacciones. El crédito tiene también el poder de ampliar el gasto, tanto de las personas y empresas como del Estado. Este último puede así aumentar el gasto público más allá de lo que recibe como ingresos corrientes, mediante el expediente de aumentar sus deudas con el público mediante la emisión de títulos de diverso tipo. En este sentido la expansión desmedida del crédito puede ocasionar o contribuir decisivamente a la aparición de la inflación. [**credit**]. (V. DEUDA; INFLACION; INTERES; PRESTAMO).

crisis económica. El término pertenece más al lenguaje cotidiano que al técnico. Se lo utiliza para hacer referencia al punto en que cesa bruscamente la expansión económica o a una situación de aguda recesión. [**economic crisis; depression**]. (V. CICLO ECONOMICO).

cuasi dinero. Parte de la masa monetaria total que está constituida por la suma de los depósitos de ahorro y a plazo fijo que existen en el sistema financiero. Dado que estos no tienen tanta liquidez como el dinero efectivo o los depósitos en cuenta corriente, se los considera casi, pero no exactamente, como dinero circulante. [**quasi -money**]. (V. DINERO; LIQUIDEZ; OFERTA MONETARIA).

cuasi renta. Sobre la base del concepto de renta, originalmente desarrollado por David Ricardo, Alfred Marshall estudió una forma particular de ingresos, semejantes a la renta de la tierra, a los que dio este nombre. Se denomina así cuasi renta al valor de los ingresos suplementarios que recibe un factor productivo cuando la oferta del mismo no

puede aumentarse durante un período determinado, casi siempre relativamente corto. En estas condiciones la oferta del factor productivo mencionado es semejante a la de la tierra, al menos durante el período considerado, pues al no poder aumentarse su oferta los demandantes tendrán que pagar por el mismo un valor suplementario para obtenerlo. Esa cuasi renta se produce entonces cuando existen equipos productivos especiales, derivados de innovaciones tecnológicas aún no difundidas, materias primas de difícil acceso en un mercado o habilidades particulares que no poseen los demás hombres y no pueden desarrollarse con facilidad en el corto plazo. **[quasi-rent]**. (V. RENTA).

cuenta bancaria. Nombre general que incluye las cuentas corrientes, las de ahorro, las de plazo fijo y otras que suelen abrirse en los bancos. (V. CUENTA CORRIENTE (1); CUENTA DE AHORRO).

cuenta corriente (1). La cuenta corriente bancaria es un contrato en virtud del cual un banco se obliga a cumplir las órdenes de pago de otra persona (llamada "cuentacorrentista") hasta el límite de la cantidad de dinero que estuviere depositado en dicha cuenta, o del crédito que se haya estipulado entre las partes.

La cuenta corriente es un instrumento básico en el negocio bancario pues permite a los bancos captar dinero del público, con lo que se obtienen fondos para préstamos y otras actividades, ofreciendo a los clientes la seguridad de la custodia de su dinero y un medio de pago ágil y ampliamente aceptado.

La competencia ha llevado a los bancos, en la actualidad, a ofrecer diversos servicios conexos a las cuentas corrientes: pagos de intereses sobre saldos mínimos, servicio de conformación telefónica, banca electrónica, etc. **[checking account; current account]**. (V. BANCO; CHEQUE; DEPOSITO; ENCAJE).

cuenta corriente (2). En comercio internacional, uno de los componentes de la balanza de pagos. **[current account]**. (V. BALANZA DE PAGOS).

cuenta de ahorro. Contrato similar al de la cuenta corriente pero en el que los depositantes no pueden movilizar sus fondos mediante cheques, y sólo pueden retirar su dinero en las oficinas del banco. Las cuentas de ahorro siempre pagan interés a los depositantes. En la actualidad la diferencia entre cuentas de ahorro y cuentas corrientes tiende a hacerse cada vez menor. **[savings account]**. (V. AHORRO; CUENTA CORRIENTE (1); INTERES).

cuenta de capital. V. BALANZA DE PAGOS.

cuentas nacionales. Sistema de registros contables, a escala de un país, que sirve para calcular las magnitudes agregadas que son el objeto de estudio de la

macroeconomía. Ellas sirven para proporcionar el marco de referencia de estudios más específicos,

para realizar investigaciones históricas sobre el comportamiento de economías nacionales, para hacer análisis y comparaciones económicas internacionales y efectuar predicciones sobre la evolución de una economía en su conjunto. Las cuentas nacionales se basan sobre informaciones que proporcionan las empresas y los consumidores, que son luego compiladas y procesadas por organismos especializados; en la mayoría de los países tal tarea la realiza el correspondiente banco central o institutos adscritos al mismo.

Las cuentas nacionales muestran el ingreso y los gastos nacionales de forma tal que pueden comprenderse cómo se ha comportado la economía en un período dado. Existen tres formas básicas en que se pueden calcular estas magnitudes: la aproximación que parte del análisis de los ingresos, la que parte del gasto y la que se basa en la producción. Estos tres enfoques dan lugar a tres diferentes modos de describir los valores agregados de la nación, descripciones que, aunque diferentes, son congruentes entre sí pues se refieren básicamente al mismo objeto de estudio.

Cuando se realiza el cálculo según el ingreso, la contabilidad social busca mostrar cuáles han sido los ingresos agregados de los diferentes actores del proceso económico, básicamente ingresos por sueldos y salarios, por un lado, e ingresos por beneficios, por el otro. Los valores que se consideran son aquellos que corresponden a los ingresos recibidos por los residentes en la nación, sean individuos o empresas, que derivan directamente de la producción corriente de bienes y servicios. Ello significa que se contabilizan sólo los ingresos que corresponden a los factores de producción y no los que se refieren a transferencias, ya sean éstas públicas o privadas. La suma de todos estos ingresos da lugar al ingreso nacional total el cual, una vez que se le deduce la variación de existencias, resulta en el *producto territorial bruto* o *producto interno bruto a costo de factores*. Si al mismo se le agregan los ingresos procedentes de las inversiones en el exterior se obtiene el *producto nacional bruto a costo de factores*. El siguiente ejemplo permite sintetizar lo anterior:

Ingresos del trabajo	40
Beneficios	10
Beneficios brutos de las empresas públicas	5
Rentas	<u>5</u>
INGRESO TOTAL	60
Variación de existencias	<u>- 15</u>

PRODUCTO INTERNO BRUTO A

COSTO DE FACTORES	45
Ingresos netos provenientes del exterior	<u>5</u>

PRODUCTO NACIONAL BRUTO A

COSTO DE FACTORES	50
-------------------	-----------

La forma de calcular que parte del gasto, siguiendo el mismo ejemplo, se expresaría del modo siguiente:

Gastos de consumo privado	35
Gasto público	10
Formación bruta de capital fijo	10
Inventarios	<u>5</u>

GASTOS INTERNOS TOTALES A

PRECIOS DE MERCADO	60
Exportaciones e ingresos provenientes del exterior	10
Importaciones y pagos realizados al exterior	- 15
Impuestos indirectos	- 10
Subsidios	<u>5</u>

PRODUCTO NACIONAL BRUTO A

COSTO DE FACTORES	50
-------------------	-----------

Cuando el cálculo se hace a partir de la producción ésta se divide según ramas de actividad o, de un modo más sintético, de acuerdo a los sectores en que se divide la economía. La presentación, resumidamente, es como sigue:

Sector primario	5
Sector secundario	20
Sector terciario	<u>20</u>
PRODUCTO INTERNO BRUTO A	
COSTO DE FACTORES	45
Ingresos netos provenientes del exterior	<u>5</u>
PRODUCTO NACIONAL BRUTO	50
Consumo de capital	- 10
INGRESO NETO NACIONAL	40

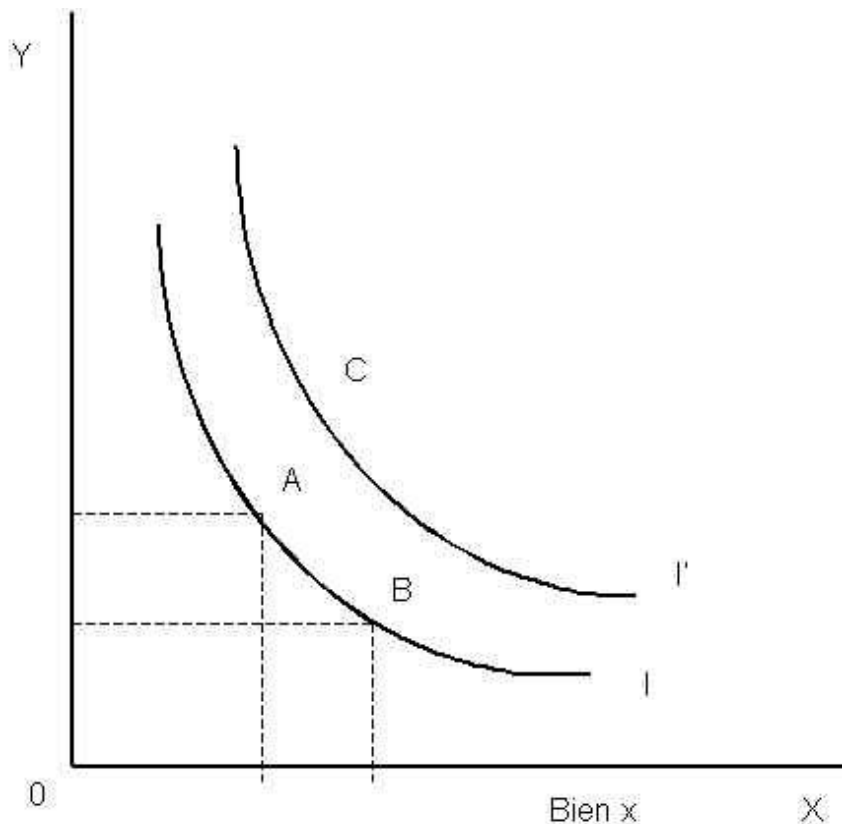
[national accounts]. (V. BANCO CENTRAL; FACTORES DE PRODUCCION; MACROECONOMIA; TRANSFERENCIAS).

cuotas. V. BARRERAS NO ARANCELARIAS.

cupón. Orden que se presenta para obtener el pago monetario del capital o de los intereses de un bono a su vencimiento. Una derivación del término, bastante usada, es la que lo aplica a la cantidad de intereses pagable -para cada bono individual- en un cierto período. Se habla de *cero cupón* cuando los bonos son emitidos a un valor nominal pero vendidos a un precio inferior, que descuenta los intereses a ganar a su vencimiento; el tenedor del bono *cero cupón* rescata, al final del período, el total del valor nominal de la emisión. **[coupon]**. (V. BONO).

curva de contrato. Se aplica a una situación abstracta en que existen dos consumidores y dos bienes diferentes. La curva de contrato representa, en tal caso, el lugar geométrico que forman los puntos en que la tasa marginal de sustitución entre ambos bienes es igual para ambos consumidores. El mismo criterio puede aplicarse para el caso de la producción: en este caso la curva de contrato se refiere a la tasa marginal de sustitución entre dos insumos para la producción de dos bienes. **[contract curve]**. (V. CAJA DE EDGEWORTH).

curva de indiferencia. Una curva que enlaza los puntos de igual utilidad que encuentra un consumidor ante las diferentes combinaciones de dos bienes, X e Y; dado que la utilidad es la misma para cada una de esas combinaciones específicas se dice entonces que el consumidor es indiferente ante las mismas.



Supongamos que los bienes considerados sean, en este caso, pantalones y camisas; un consumidor puede ser indiferente, o sea, encontrarse en la misma situación con respecto a la utilidad total, si tiene 3 pantalones y 10 camisas o si posee 4 pantalones y 8 camisas; esas situaciones, equivalentes para él pues le reportan la misma utilidad, quedan expresadas en la curva que enlaza los puntos A y B del diagrama, formando una curva de indiferencia que llamaremos I. No obstante, si poseyera 4 pantalones y 10 camisas estaría en una situación obviamente mejor que cualquiera de las dos anteriores, pues tendría una utilidad total mayor: ello está representado en la curva I' del dibujo, que pasa por el punto C, donde se presenta la situación de este último ejemplo. La elaboración de sucesivas curvas de indiferencia da lugar a lo que se denomina *mapa de indiferencia*, que sirve para expresar cómo evoluciona la utilidad a medida que el consumidor dispone de mayor número de bienes. Las curvas de indiferencia generalmente se acercan, pero no tocan, los ejes de abscisas y ordenadas; no se cruzan entre sí porque ello implicaría una inconsistencia lógica en las preferencias del consumidor.

Estas curvas sirven para comprender el comportamiento de la demanda y deben ser entendidas como construcciones abstractas donde se establecen relaciones proporcionales, no magnitudes empíricamente medidas, como podría dar a entender el ejemplo anterior. Para el análisis de indiferencia no interesa determinar tampoco cuantitativamente cual es la utilidad exacta de la que se habla en cada caso: lo que interesa son las variaciones relativas de esa utilidad. **[indifference curve]**. (V. DEMANDA; UTILIDAD).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



debe. En contabilidad, una de las dos partes en las que se divide una cuenta. El debe indica los pasivos o la parte deudora de una cuenta por partida doble. **[debtor side of an account]**. (V. CONTABILIDAD).

déficit. Una cantidad, normalmente expresada en términos monetarios, que expresa que una suma es inferior a otra. Se habla de déficit cuando los pagos superan a los ingresos y el balance, en consecuencia, es negativo. El *déficit fiscal* indica la misma idea, aplicada en este caso a la diferencia entre ingresos y egresos públicos. Las políticas fiscales keynesianas insistieron en que los déficit fiscales eran necesarios para aumentar la demanda agregada en tiempos de recesión, ya que los gastos del Estado se añadían a la demanda de los particulares produciendo un efecto reactivador sobre la economía. Las concepciones monetaristas actuales destacan, en cambio, que los déficits fiscales son el principal motor de la inflación. **[deficit]**. (V. BALANCE; ECONOMIA KEYNESIANA; MONETARISMO).

deflación. Situación opuesta a la inflación en la que aumenta el valor de la unidad monetaria como resultante de la baja de los precios. Se produce deflación cuando la masa monetaria crece a un ritmo menor que la oferta total de bienes y servicios. En la práctica esto casi nunca sucede, pues los gobiernos aumentan la oferta monetaria a un ritmo suficiente como para compensar ese crecimiento: de no hacerlo podrían darse bajas en los salarios nominales, con el consiguiente malestar social que esto produciría. Las situaciones de deflación, por lo tanto, ocurren sólo cuando se produce una recesión intensa: en este caso es la demanda global la que disminuye y no la oferta física la que crece; ante esta baja de la demanda la cantidad de dinero existente resulta insuficiente en proporción a la oferta que ya está en el mercado, por lo que los precios tienden a bajar. **[deflation]**. (V. INFLACION).

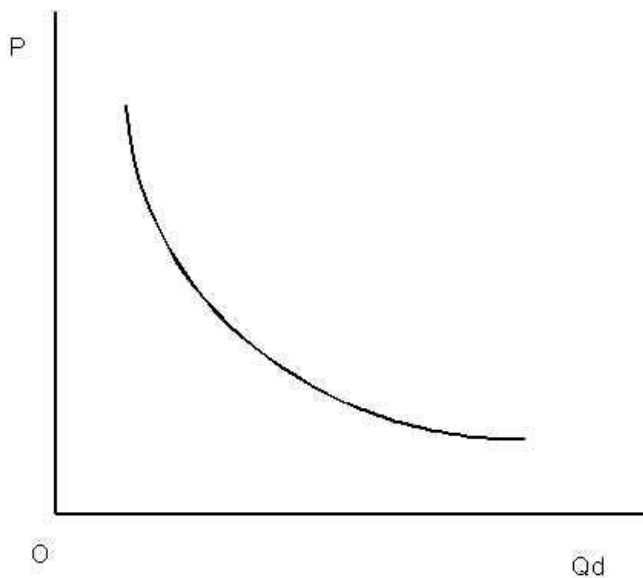
deflactor. Un índice de precios, implícito o explícito, que se utiliza para distinguir los aumentos del producto bruto que resultan del incremento de los precios, de aquellos

que obedecen a un cambio real en el producto. El deflactor permite así eliminar los efectos de la inflación cuando se comparan magnitudes económicas a lo largo del tiempo; se dice entonces que éstas han sido *deflactadas* y que las cifras se presentan "a precios constantes". **[deflactor]**. (V. CUENTAS NACIONALES; INFLACION; PRECIOS).

DEG. V. DERECHOS ESPECIALES DE GIRO.

demanda. Cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento. La demanda, como concepto económico, no se equipara simplemente con el deseo o necesidad que exista por un bien, sino que requiere además que los consumidores, o demandantes, tengan el deseo y la capacidad efectiva de pagar por dicho bien. La demanda total que existe en una economía se denomina *demanda agregada* y resulta un concepto importante en los análisis macroeconómicos.

La cantidad de mercancías que los consumidores están dispuestos a comprar depende de un conjunto bastante amplio de variables: de su precio, de la utilidad que les asignen, de las cantidades que ya posean, del precio y disponibilidad de otras mercancías sustitutivas y complementarias, de sus ingresos y de las expectativas que tenga acerca de su renta futura y la evolución de los precios. De hecho, sin embargo, los economistas tienden a simplificar estas relaciones suponiendo que todas esas variables, salvo el precio, permanecen constantes, y estableciendo así la relación entre esas dos variables principales: precio y cantidad demandada. La función que así se obtiene se gráfica mediante la *curva de demanda* que, contrariamente a las convenciones matemáticas, presenta la variable independiente, el precio, P , en el eje vertical y la variable dependiente, la cantidad demandada, Q_d , en el horizontal.



La pendiente de la curva sirve para ilustrar cómo aumenta la demanda a medida que desciende el precio. Cuando esto último ocurre no sólo se alienta a los compradores existentes a demandar una cantidad mayor de la mercancía, sino que además se incorporan al mercado nuevos compradores que -al nivel anterior de precios- no podían adquirir el bien. La demanda de éstos, que hasta allí se encontraba en un estado potencial, para convertirse entonces en demanda *efectiva*.

Curvas similares a la de la ilustración podrían obtenerse si se relacionara la demanda con los otros factores, ya mencionados anteriormente, que influyen sobre su comportamiento. Así, si aumenta la renta del consumidor, éste tenderá a comprar más de la mercancía, salvo que dicho aumento sea tal que, de acuerdo a sus preferencias, escoja comprar entonces otros bienes sustitutivos: un pequeño aumento en los ingresos de los individuos puede llevarlos a aumentar la demanda de pasajes de transporte terrestre, pero un ingreso mayor, probablemente, hará descender ésta e incrementar la demanda de pasajes aéreos. Este tipo de fenómeno permite hablar de bienes *inferiores* y *superiores* dentro de los bienes sustitutivos: los últimos son los que se demandan de preferencia a medida que aumenta la renta del consumidor.

La ley de la demanda, entonces, se deriva de ciertas suposiciones básicas: a) los consumidores se comportan de modo que intentan maximizar la utilidad total que obtienen al gastar una renta dada; b) cuanto mayor sea la cantidad de una mercancía, en relación a las cantidades de otras que el consumidor ya posea, menor será la utilidad adicional que obtenga de nuevas unidades de dicha mercancía. Esta ley, conocida como la ley de la utilidad marginal decreciente, determinará entonces que el consumidor tenderá a distribuir sus ingresos entre las diversas mercancías disponibles de modo tal que la utilidad marginal que obtenga de una unidad adicional de gasto, sea la misma para todas las mercancías. **[demand]**. (V. BIENES SUSTITUTIVOS; OFERTA; PRECIO; UTILIDAD MARGINAL).

demanda de dinero. La demanda por una mercancía que cumple a la vez la función de medio de pago y de reservorio de valor. El dinero, en tanto medio de pago, no es demandado en realidad por sí mismo, sino como un medio para la obtención de bienes y servicios. La naturaleza precisa de la demanda monetaria es un tópico central de la moderna macroeconomía, y como tal ha sido debatido ampliamente en los últimos años.

Al respecto existen dos posiciones: la del keynesianismo y la del monetarismo. La primera de ellas sostiene que tres motivos dan origen a la demanda monetaria: a) existen necesidades derivadas de las transacciones que realizan los individuos y las empresas, quienes necesitan dinero para sus adquisiciones de bienes y servicios; b) los individuos demandan dinero guiados también por la precaución, como una forma de protegerse ante contingencias imprevistas; c) existe un tercer motivo, el especulativo, que lleva a demandar dinero cuando la rentabilidad de otros activos, por ejemplo bonos o títulos, no resulta suficiente. Cuando se calcula la rentabilidad de los bonos deben tomarse en

cuenta no sólo los pagos de intereses sino además la posibilidad de tener pérdidas o ganancias de capital. Si la esperada pérdida de capital es mayor que el ingreso por intereses el resultado neto será negativo, y los individuos preferirán retener o demandar dinero, no bonos o títulos; esto último, sin embargo, dependerá también de las expectativas existentes.

La Teoría Cuantitativa del Dinero, en contraste con la anterior, sólo consideraba el primero de los motivos mencionados: la necesidad de obtener dinero con el propósito de realizar transacciones. La demanda de dinero M , en este caso, resulta una proporción constante, k , del ingreso Y , el cual, cuando se toma junto con el promedio de nivel de precios, determinará el volumen de transacciones que es posible realizar. El keynesianismo objetó esta conclusión: al postular la existencia de una demanda monetaria que tiene sus fuentes en la precaución o la especulación, Keynes sostuvo que la demanda puede variar grandemente en el corto plazo, a partir básicamente de cambios en la velocidad de circulación, afectando así directamente el nivel de los precios.

El moderno monetarismo, desarrollado básicamente por Milton Friedmann, parte de la Teoría Cuantitativa del Dinero de Fisher y acepta que puede haber cambios en la velocidad de circulación del dinero en el corto plazo, pero afirma que, en el largo plazo, tal velocidad es esencialmente constante. Friedmann llegó a esta conclusión después de hacer un estudio empírico de la historia monetaria de los Estados Unidos, a través del cual respaldó sólidamente su posición respecto al tema. Corolarios de sus proposiciones es que la inflación es causada por el total de la masa monetaria disponible y que las políticas de estabilización keynesianas llevan inevitablemente a este fenómeno. No obstante, sus ideas no son aún aceptadas por todos los economistas, pues el tema continúa abierto a la discusión.

En todo caso se acepta que la demanda de dinero no es sólo una función del ingreso o de las tasas de interés vigentes, sino de la tasa de retorno de un amplio espectro de diferentes activos físicos y financieros, lo cual influye decisivamente en la demanda específica de dinero. Los individuos actúan así procurando que la tasa de retorno marginal sea igual con respecto a todos los activos físicos y financieros disponibles. El dinero, por lo tanto, es visto como un sustituto de cualquiera de los otros activos, y la demanda del mismo resulta por lo tanto una función de las tasas de retorno de todos ellos. No se trata, por lo tanto, de la comparación exclusiva con el nivel de las tasas de interés vigentes, sino de una comparación que abarca entonces todos los activos que puedan adquirirse por el público. **[demand for money]**. (V. MONETARISMO; ECONOMIA KEYNESIANA; OFERTA MONETARIA).

demografía. Ciencia que estudia las poblaciones humanas, sus características, crecimiento y distribución. **[demography]**. (V. POBLACION).

dependencia. Concepto acuñado entre teóricos del desarrollo, partidarios por lo general del nacionalismo económico, que intenta reflejar las desiguales relaciones que establecen las naciones económicamente más débiles con los centros financieros y las grandes compañías internacionales. La dependencia es vista como una expresión de términos de intercambio que perjudican a las naciones productoras de materias primas y productos primarios, como una resultante de las remesas que envían de retorno los inversionistas extranjeros y como un condicionamiento estructural, político y económico, que perjudica a las naciones más débiles. La idea de dependencia, central en los análisis de los pensadores sociales latinoamericanos durante las décadas de los sesenta y los setenta, ha perdido gran parte de su vigor: se la considera hoy demasiado cargada ideológicamente por no tener en cuenta los cambios en el comercio internacional, la creciente interdependencia entre todas las economías del mundo y los efectos también beneficiosos de las inversiones extranjeras. **[dependence structure]**. (V. INTERDEPENDENCIA; IMPERIALISMO; RELACION REAL DE INTERCAMBIO).

depósito. Acción de poner algún valor bajo la custodia de una persona que se hace responsable del mismo; aquello que se deposita. Existen diversos tipos de depósitos según las características del valor depositado y las condiciones que se hayan fijado para realizarlo. Los depósitos más usuales son los que efectúan los clientes o *depositantes* en los bancos, que asumen en este caso el papel de *depositarios*. Los *depósitos a la vista* son los que se realizan en cuentas corrientes. Quedan a disposición de los titulares de las mismas en forma inmediata, pudiéndolos retirar mediante la presentación de cheques de su cuenta. Los depósitos en cuentas de ahorro operan según las normas que se fijan para este tipo de cuentas y suelen ser retirados mediante una libreta que presenta el titular a los cajeros del banco. Los depósitos *a plazo* son aquellos que sólo pueden ser exigidos luego de un término determinado, generalmente igual o mayor que treinta días; ganan un interés mayor que el de las simples cuentas de ahorro pero quedan inmovilizados para el depositante durante el plazo fijado. También pueden depositarse en los bancos bienes o valores físicos que son guardados en cajas de seguridad; los bancos cobran una suma fija por el alquiler de dichas cajas.

Los depósitos recibidos por los bancos son acreditados de inmediato en las cuentas respectivas pero no son físicamente mantenidos por éstos, sino tomados, previa reserva del encaje legal, para efectuar préstamos y otras transacciones. **[deposits]**. (V. BANCO; CUENTA BANCARIA; CHEQUE; ENCAJE).

depreciación. El descenso continuado en el valor de un activo a lo largo del tiempo, debido a su desgaste, a su progresiva obsolescencia o a otras causas. Para compensar la depreciación de sus activos las empresas calculan, en cada ejercicio, las pérdidas de valor que éstos han sufrido a lo largo del mismo, cargándolas a sus costos. Luego de deducir estas cantidades, que van amortizando el valor de sus instalaciones, se calculan las pérdidas o ganancias del ejercicio.

Para calcular la depreciación de un bien de capital se recurre a los siguientes métodos: a) un sistema lineal, de cuotas fijas anuales, que se obtienen dividiendo el valor inicial del activo (menos, eventualmente, un valor final o residual) por el número de años estimado en que éste tendrá utilidad para la empresa; b) un porcentaje fijo de depreciación sobre el valor inicial, de modo tal que los valores descontados durante los primeros años son mayores. En general se conforma así un sistema de anualidades que toma en cuenta el interés que se supone gana el capital invertido en el activo. Cuando se establecen fondos de amortización se busca integrar, al final de la vida útil del bien, una suma de capital equivalente a la que se necesitó para comprarlo.

La palabra depreciación se utiliza también en su sentido más general, de pérdida de precio o valor, para aplicarla a otras situaciones: se dice así que una moneda se deprecia cuando pierde valor frente a las monedas extranjeras. **[depreciation]**. (V. AMORTIZACION; BIENES DE CAPITAL; DEVALUACION).

depresión. Fase del ciclo económico caracterizada por la reducción de la producción, el empleo y la inversión. También hay tendencias, durante una depresión, hacia la deflación o -al menos- hacia la disminución de la inflación. A veces se utiliza este término para hacer alusión, exclusivamente, a una recesión intensa o prolongada. **[depression]**. (V. CICLO ECONOMICO).

Derechos Especiales de Giro, (DEG). Principal activo de reserva del sistema monetario internacional. Autorizados por la Asamblea General del Fondo Monetario Internacional en 1968 como nueva línea de liquidez internacional diferente al oro y a las monedas de reserva, son partidas contables de una cuenta especial del Fondo Monetario Internacional (FMI) en las que se anotan las adjudicaciones que se asignan a cada Estado socio en proporción a su cuota en el Fondo. Los DEG son una moneda de cuenta, por lo tanto aparecen en las cifras oficiales de reservas del FMI pero no pueden utilizarse para la compra directa de bienes y servicios. Su utilidad estriba en que, cuando un país atraviesa una situación difícil por carecer de liquidez, pueden cambiarse por las divisas de los países con los que se tienen deudas o compromisos. El valor de los Derechos Especiales de Giro se calcula, a partir de 1975, de acuerdo al valor ponderado de una canasta de divisas. **[Special Drawing Rights]**. (V. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL).

desarrollismo. Término poco preciso que estuvo en boga en los años sesenta y que se refería a la ideología que postula como meta de la sociedad y de la acción estatal la obtención de un acelerado crecimiento económico. El desarrollismo latinoamericano hacía énfasis en la transformación de las economías atrasadas de la región, concentrando los esfuerzos en la creación de una base industrial y la superación de la condición de países exportadores de materias primas. En la mayoría de los casos este desarrollismo asumió como modelo de crecimiento la llamada sustitución de

importaciones, la que se intentó lograr mediante un elevado nivel de proteccionismo. (V. DESARROLLO; PROTECCIONISMO; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES).

desarrollo. Palabra ambigua, que pertenece más al lenguaje cotidiano que a una rigurosa terminología científica. En un sentido inmediato expresa simplemente crecimiento económico, el aumento de los bienes y servicios que produce una nación, generalmente medido como producto bruto o ingreso per cápita. En la bibliografía se lo ha utilizado, más específicamente, para referirse al estado al que arriba un país cuando su economía despliega sus potencialidades y se acerca al alto consumo en masa. En tal sentido se habla de países *desarrollados*, que son los más adelantados en cuanto a niveles de producción, tecnología y productividad, y países *subdesarrollados* o, más eufemísticamente, *en vías de desarrollo*, para referirse a las economías de menores niveles de ingreso y productividad, que generalmente concentran su producción en el sector primario. Suele hablarse también, aludiendo a la primera categoría, de países *industrializados*, aunque la orientación de las modernas economías hacia los servicios ha restado algo de sentido a esta denominación. La clasificación anterior carece, por cierto, de todo rigor: existen países de altos niveles de ingreso que no pueden considerarse plenamente desarrollados -como ciertos exportadores petroleros- y países de altas tasas de crecimiento y amplia infraestructura industrial, pero que todavía no alcanzan el producto per cápita de los más desarrollados.

El problema del desarrollo, concebido como el pasaje de una situación de atraso a otra de riqueza, ha generado una variada bibliografía, que registra antecedentes tan notables como la obvia preocupación que muestra Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones*. Se ha difundido ampliamente el análisis de W.W. Rostow, quien define la transición hacia el desarrollo postulando la existencia de cinco etapas históricas: 1) La sociedad tradicional; 2) Las precondiciones para el despegue; 3) El despegue; 4) La marcha hacia la madurez; 5) La etapa de alto consumo en masa.

La falta de consenso respecto al tema proviene, en buena medida, de los diferentes enfoques propios de cada escuela económica; la ausencia de una fórmula sencilla o única para acceder al desarrollo tiene sus raíces, por otra parte, en la complejidad del problema mencionado: el crecimiento sostenido de una economía no es únicamente un problema económico, sino una resultante de factores históricos, políticos, legales y sociales, pues sólo en un marco institucional adecuado es posible que se cree una economía dinámica, capaz de crecer y desarrollarse.

La experiencia histórica ha mostrado que el desarrollo poco tiene que ver con la dotación de recursos, o con la existencia de ventajas geográficas particulares: naciones que carecían por completo de estos elementos lo han alcanzado, en tanto que otras, aparentemente más favorecidas, no han podido lograr un crecimiento económico digno de mención. Es preciso tener en cuenta que, desde un punto de vista más directamente económico, el desarrollo depende de que exista un mínimo volumen de ahorro, de que éste se canalice hacia la inversión reproductiva y de que se cree

también una infraestructura de servicios, necesaria para que el mercado interno alcance las mínimas proporciones requeridas para el despegue.

Pero todos estos elementos no pueden generarse si no se dan condiciones apropiadas desde el punto de vista político y social: el desarrollo es sólo en parte un problema económico y sólo se produce un crecimiento sostenido cuando existe una cultura económica capaz de propiciarlo. Ello implica, en términos más concretos, que debe haber un ordenamiento jurídico capaz de respetar la propiedad y las transacciones entre los individuos; que exista la estabilidad requerida para retener y atraer inversiones, logrando así una adecuada formación de capital; que el Estado no entrase las iniciativas particulares, mediante medidas arbitrarias, regulaciones excesivas o una presión impositiva que desestime la actividad privada; que la población adquiera hábitos de trabajo organizado y se desarrolle una mano de obra capacitada; y que la acción gubernamental favorezca la existencia de un entorno macroeconómico adecuado, especialmente en cuanto a la estabilidad de la moneda, pues de otro modo no es posible un crecimiento económico sostenido. **[development]**. (V. CAPITAL; CRECIMIENTO; DESARROLLISMO; INVERSION; MERCADO).

desatesoramiento. V. ATESORAMIENTO.

descontar. V. DESCUENTO.

descuento. El proceso de deducir una tasa de interés a una suma de capital determinada para encontrar el valor presente de esa suma cuando la misma es pagable a futuro. Del mismo modo, la palabra descuento se aplica a la cantidad que se deduce del valor nominal de una letra de cambio, u otra promesa de pago, cuando se cobra la misma antes del plazo de su vencimiento. La proporción que se deduce, o tasa de interés que se aplica, se denomina *tasa de descuento*.

La operación de descontar forma parte de las actividades normales que realizan los bancos. A estos acuden los clientes que necesitan cobrar anticipadamente el monto de las obligaciones a las que son acreedores; los bancos entregan dichas cantidades pero a cambio de retener una tasa de descuento, que forma parte de sus ingresos. Los bancos comerciales, a su vez, necesitan frecuentemente descontar documentos que, en este caso, son tomados por el banco central. Tal operación se denomina, en consecuencia, redescuento.

Las tasas de descuento que fijan los bancos centrales por realizar el redescuento resultan de suma importancia para el conjunto de la economía, pues ellas inciden sobre el conjunto de tasas de descuento y de interés que se cobran en un país durante un período determinado. **[discount]**. (V. BANCO; BANCO CENTRAL; INTERES).

deseconomías de escala. V. ECONOMIAS DE ESCALA.

desempleo. Ausencia de empleo u ocupación: están desocupadas o desempleadas aquellas personas que, deseando trabajar, no encuentran quien las contrate como trabajadores. Para que exista una situación de desempleo, sin embargo, es necesario que la persona no sólo desee trabajar sino que además acepte los salarios actuales que se están pagando en un momento dado. También suele hablarse, en un sentido menos preciso, del desempleo de otros factores productivos: tierra, maquinarias, capital, etc.

Las causas del desempleo son múltiples y variadas, originando en consecuencia diferentes tipos o modalidades de desempleo. El desempleo que se llama *friccional* o de *búsqueda* es aquel que se produce por la falta de homogeneidad y de información perfecta que pueda existir en el mercado de trabajo. Obedece, por lo tanto, a una situación claramente transitoria, motivada por el tiempo en que los trabajadores y empleadores pierden hasta que encuentran la colocación o el personal que satisface sus necesidades. Dado que la búsqueda de trabajo representa un costo, básicamente por el tiempo requerido en obtener la información sobre las ofertas existentes, la persona desempleada evaluará los posibles beneficios de una búsqueda más larga contrastándolos con el aumento en los costos que ella representaría. Esta evaluación determinará el tiempo medio de búsqueda y, por lo tanto, dará origen a un mayor o menor desempleo friccional. Cuando el trabajador no acepta ciertas colocaciones porque tiene la expectativa de conseguir otra mejor si espera un tiempo prudencial, se habla de desempleo de *precaución* o *especulativo*. En todo caso el desempleo friccional, en las sociedades modernas, que usan ampliamente diversos medios de comunicación, resulta bastante reducido en términos porcentuales.

Se habla de desempleo *estacional*, por otra parte, para referirse al que se produce por la demanda fluctuante que existe en ciertas actividades, como la agricultura, por ejemplo. En este caso existen períodos del año económico que requieren de mucha mano de obra -como la temporada de cosecha, por ejemplo- y otros en que la demanda se reduce notablemente. El desempleo estacional se hace menor cuando las personas tienen posibilidades de ocuparse en otras ramas de actividad durante el período en que desciende la demanda de trabajo.

Suele hablarse también de desempleo *tecnológico* cuando éste es producido por cambios en los procesos productivos que hacen que las habilidades que poseen los trabajadores no resulten ya útiles,

en tanto que puede no haber suficientes personas entrenadas en las nuevas técnicas como para satisfacer la demanda.

En condiciones en que la demanda agregada disminuye, como en la fase recesiva del ciclo económico, se produce también un incremento en el desempleo que, por lo tanto, suele llamarse *cíclico*. La disminución en la demanda de trabajo presiona los salarios hacia la baja hasta que llegan a un punto en que, finalmente, se reactivan las inversiones y la economía en general, con lo que el desempleo comienza a decrecer. En

la economía keynesiana se habla también de un desempleo producido como consecuencia de *deficiencias en la demanda agregada* que no tienen carácter cíclico: la preferencia por la liquidez hace que no todos los ingresos se canalicen hacia la inversión o el consumo, lo que produce una deficiencia de la demanda que lleva a un equilibrio económico en una situación que no es de pleno empleo, y que sólo puede ser compensada mediante el incremento en la demanda que origina el gasto público.

El desempleo, además, es producido también por factores de tipo legal o *institucional*: cuando las autoridades de un país fijan un salario mínimo impiden que se ofrezcan colocaciones a un nivel inferior a éste, con lo que no es posible el descenso de los salarios reales y se dificulta el crecimiento de la demanda de trabajo; del mismo modo opera la fijación de salarios diferenciales para diversas categorías de trabajadores y cualquier limitación al desplazamiento de la mano de obra, ya sea geográfica o según ramas de actividad. Las limitaciones que pueden imponer los sindicatos y grupos de presión a la contratación de mano de obra -según edad, sexo o nacionalidad- o los requisitos formales de aprendizaje que se establezcan operan en el mismo sentido. Por último, se ha comprobado que el propio seguro de desempleo, cuando ofrece compensaciones tan altas o tan largas que desestimulan la búsqueda de trabajo, aumenta el desempleo global de un país, y lo mismo sucede cuando se establecen subsidios directos a sectores pobres de la población que estarían, de otro modo, dispuestos a conseguir una colocación. En estos casos las personas reciben un ingreso que, aunque menor que el salario, se ofrece sin la contraprestación de su trabajo; la relación costo/beneficio se altera así de modo sustancial, por lo que se reduce notablemente la oferta de trabajo. La combinación de estas compensaciones de pobreza o desempleo con la fijación de un salario mínimo alientan notablemente el desempleo de una sociedad y estimulan en muchos casos, paralelamente, la emergencia de la economía informal. **[unemployment]**. (V. CICLO ECONOMICO; MERCADO DE TRABAJO; SECTOR INFORMAL; TASA NATURAL DE DESEMPLEO).

desgravamen. Reducción de la cantidad sobre la que se paga un impuesto: las leyes tributarias permiten descontar ciertos gastos del total de las rentas de una persona o empresa haciendo que el impuesto se calcule sobre una cifra menor. También se aplica el término cuando se hacen descuentos al monto de los impuestos a pagar, ya sea por montos fijos o en cierto porcentaje, en algunos casos específicos, como cuando se quiere estimular la inversión extranjera o el desarrollo de ciertas industrias. Lo mismo se aplica para el caso de la reducción de aranceles. **[to reduce; to relieve]**. (V. IMPUESTO).

desintegración. Término que a veces se utiliza para denominar a un proceso inverso al de la integración vertical de una empresa. Se presenta cuando una firma prefiere dejar de ocuparse de ciertas fases del proceso productivo y contratar a otras empresas para que realicen esas tareas; puede entonces procesarse materia prima con mayor grado de elaboración, comprar partes completas del producto a ensamblar, entregar a empresas especializadas la comercialización, la publicidad, la investigación de

mercados, etc. Para que un proceso de desintegración resulte eficiente es necesario que los costos de transacción existentes sean suficientemente bajos. (V. COSTOS DE TRANSACCION; INTEGRACION).

desinversión. Proceso o situación que se produce cuando una empresa no compensa la depreciación de sus activos y no incorpora otros nuevos. **[disinvestment]**. (V. INVERSION).

desocupación. V. DESEMPLEO.

despegue. Término que ilustra el rápido crecimiento económico de las economías nacionales que van entrando a una etapa de desarrollo. **[take off]**. (V. DESARROLLO).

desutilidad. Utilidad negativa. Molestia, daño o satisfacción negativa que produce un cierto bien o servicio. Cuando algo produce desutilidad debiera hablarse, en propiedad, de un "mal" y no de un bien económico. **[disutility]**. (V. UTILIDAD; UTILIDAD MARGINAL).

desvalorización. Pérdida del valor de un bien o activo financiero. La desvalorización puede producirse porque el bien va perdiendo, con el transcurso del tiempo, su utilidad específica, ya sea por su desgaste o porque el mercado lo va sustituyendo por bienes tecnológicamente más avanzados; en este caso se habla de depreciación. También puede ocurrir, especialmente con las divisas y los valores, que su cotización de mercado se vea reducida por diversas causas, relacionadas principalmente con la reducción de la demanda de ese activo. Otro proceso de desvalorización ocurre con los títulos que están nominados en una determinada moneda cuando ésta pierde valor por causa de la inflación. La inflación, en general, desvaloriza las pensiones y obligaciones fijas y reduce el valor real de los intereses. **[depreciation]**. (V. DEPRECIACION; INFLACION; TASA DE INTERES).

deuda. Vínculo en virtud del cual una persona, denominada *deudor*, se compromete a pagar a otra, denominada *acreedor*, una suma determinada de dinero o ciertos bienes y servicios específicos. Las deudas se originan normalmente cuando los acreedores otorgan préstamos a los deudores, que éstos entonces se comprometen a devolver en cierto plazo y bajo determinadas condiciones. Entre estas últimas la más corriente es la que fija la tasa de interés que habrá de devengar el préstamo.

Las economías modernas se basan en gran parte sobre las deudas a corto o largo plazo que contraen los particulares, las empresas y el Estado. Sólo las transacciones de menor cuantía suelen pagarse en efectivo pues para casi todas las demás se emplean diversas formas de crédito. Las deudas, por lo general, quedan legalmente registradas mediante el uso de instrumentos mercantiles específicos: pagarés, letras de cambio, bonos, etc. **[debt]**. (V. CREDITO; INTERES; PRESTAMO).

deuda externa. Aquella contraída con entidades o personas del exterior y que generalmente está denominada en moneda extranjera. Los pagos por capital e intereses de las deudas externas implican una salida de divisas y un aumento de la cuenta de los egresos de la balanza de pagos. Se contraen deudas externas cuando se financian importaciones, cuando los gobiernos contraen compromisos con bancos, organismos internacionales u otros gobiernos, y cuando las empresas -públicas o privadas- solicitan préstamos para realizar inversiones o para otras necesidades. En este último caso es frecuente que las empresas cuenten con un aval gubernamental que garantiza la devolución de sus préstamos ante los acreedores.

Muchos países en desarrollo, necesitados de capital, contrajeron grandes deudas externas durante la década de los setenta; cuando a principios de la década de los ochenta aumentaron bruscamente los intereses en el mercado mundial se produjo -en muchos de ellos- una crisis de pagos, la llamada "crisis de la deuda". Los grandes compromisos contraídos obligaron a medidas de saneamiento fiscal, pues gran parte de la deuda la habían contraído los gobiernos y las empresas públicas, aplicándose los fondos a proyectos de escasa rentabilidad o muy larga maduración. Hacia mediados de esa década se comenzaron a aplicar diversos mecanismos para reestructurar la cuantiosa deuda existente y buscar formas de garantizar su pago. **[external debt]**. (V. BALANZA DE PAGOS; DEUDA; REESTRUCTURACION DE DEUDA).

deuda flotante. Llámase así a la parte de la deuda pública contraída a muy corto plazo mediante bonos y letras del tesoro, y que se va renovando continuamente. La deuda flotante está en general en manos de los bancos e inversionistas nacionales o extranjeros. Los compromisos contraídos a corto plazo presionan a los gobiernos a emitir nuevos títulos, generando así un círculo de endeudamiento que, cuando no existen ingresos de la misma magnitud, lleva normalmente a la emisión de moneda inorgánica y, por ende, a la inflación. **[floating debt]**. (V. CIRCULANTE; DEUDA PUBLICA; INFLACION).

deuda nacional. V. DEUDA PUBLICA.

deuda pública. Deuda que contrae el gobierno de un país. En ella normalmente se incluyen no sólo los préstamos tomados por el gobierno central sino también los que contraen organismos regionales o municipales, institutos autónomos y empresas del Estado, ya que los mismos quedan formalmente garantizados por el gobierno nacional. La deuda pública suele dividirse en deuda a corto y a largo plazo, así como en deuda pública *interna*, contraída ante acreedores del país, y deuda pública *externa*, contraída ante prestamistas del extranjero.

Es una práctica ampliamente extendida en el mundo moderno que los Estados gasten, en cada ejercicio, más dinero que el que recaudan, debido a los compromisos políticos y sociales que asumen. Las políticas keynesianas, por otra parte, que preconizaron

presupuestos deficitarios como medio para activar el crecimiento económico, han contribuido también grandemente al endeudamiento de los Estados modernos.

Debido al peso de la deudas contraídas con anterioridad es frecuente que, entre los gastos del Estado, aparezca una considerable partida dedicada al pago de los intereses y del capital de la deuda asumida. La inelasticidad de variados gastos fiscales y la imposibilidad de aumentar la presión tributaria más allá de cierto punto, suelen llevar a un círculo de creciente endeudamiento, puesto que a los gobiernos les resulta imposible hacer frente a tales compromisos y a los gastos corrientes por medio de los ingresos ordinarios que perciben.

Los gobiernos buscan por lo general consolidar las deudas a corto plazo convirtiéndolas en deudas de largo plazo, más fáciles de gerenciar, pero, en todo caso, cuando la deuda interna total sobrepasa cierto nivel, se recurre muchas veces a emisiones suplementarias de moneda nacional con el objeto de atender estos compromisos. Ello causa, indudablemente, una presión de tipo inflacionario, puesto que las nuevas emisiones se producen sin un respaldo en divisas o en bienes producidos por el país. En el caso de las deudas externas, que deben pagarse en dólares o en otras divisas, resulta imposible recurrir -salvo para los Estados Unidos, por supuesto- a este conocido expediente. Por tal razón los países Latinoamericanos -y de otras partes del mundo- que acumularon en las últimas décadas crecientes saldos negativos en sus transacciones externas, se vieron obligados a realizar profundos ajustes en sus economías a partir de los últimos años de la década de los ochenta. **[public debt]**. (V. BALANZA DE PAGOS; GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; INFLACION; INGRESOS FISCALES).

devaluación. Reducción del valor de una moneda nacional en términos de las monedas extranjeras. Una devaluación abarata las exportaciones de un país y encarece sus importaciones; su efecto, por lo tanto, es mejorar el saldo de la balanza de pagos. Las devaluaciones ocurren cuando un país tiene un saldo deficitario en su comercio exterior, lo que hace que la demanda de su moneda resulte inferior a la oferta de la misma provocando, como con cualquier otro bien, una tendencia hacia la baja de su valor en los mercados de divisas internacionales. También se producen cuando, en un régimen de control de cambios, el gobierno decide aproximar la paridad oficial a la que fija el mercado. El concepto de devaluación es simétricamente opuesto al de revaluación. **[devaluation]**. (V. BALANZA DE PAGOS; CONTROL DE CAMBIOS; TIPO DE CAMBIO).

devolución de impuestos. Tipo de incentivo a la exportación, más conocido por su nombre en inglés, "drawback", que consiste en reintegrar a los exportadores que utilizan insumos importados una parte o la totalidad de los derechos aduaneros que han pagado para introducir esas materias primas al país. El drawback no se considera un subsidio sino una forma de evitar que los exportadores sean injustamente cargados con impuestos que están destinados a proteger la industria local, no a perjudicar su acceso a

los mercados internacionales. Como en este caso las mercancías importadas no ingresan realmente al consumo del mercado local, se considera justo que los empresarios no paguen los aranceles que normalmente se les cargan. **[drawback]**. (V. ARANCELES; PROMOCION DE EXPORTACIONES).

dinero. Cualquier mercancía que sea aceptada ampliamente en una sociedad como medio de pago y medida de valor de los bienes y servicios. Como medio de pago, el dinero es el objeto que se transfiere entre las partes cuando se efectúa un pago. En tal sentido sirve como medio de intercambio, función esencial en la economía de todas las sociedades, salvo las más primitivas, donde las transacciones se efectúan mediante el trueque.

El dinero sirve también como unidad de cuenta, lo que supone la existencia de un sistema abstracto a través del cual se mide el valor de los bienes y servicios. Un sistema de medida del valor es prácticamente una precondition para fijar el valor relativo entre las diversas mercancías y para efectuar las complejas transacciones que se producen en una sociedad moderna. A través del mismo se fijan los precios de cada uno de los bienes y servicios y se pueden realizar los intercambios entre los agentes que concurren a la producción y el consumo.

Buena parte del dinero que existe en las economías modernas está constituido por papel moneda, billetes emitidos por los bancos que tienen amplia aceptación y circulación y que resultan, además de medios de pago, parte de los activos que posee el público.

La aparición del dinero es un hito importante en el desenvolvimiento de las sociedades humanas. En épocas anteriores, cuando los recursos y la división del trabajo estaban poco desarrollados, el intercambio se realizaba mediante el trueque directo de una mercancía por otra. Para que éste pueda funcionar es preciso que exista una coincidencia de necesidades entre las partes que concurren a una transacción: si A deseaba comerciar con B, debía poseer algo que B quisiera y éste debía poseer algo que A también quisiera y, además, en unas cantidades y en el momento en que ambos estuviesen dispuestos a la negociación. La necesidad de que existiesen todas estas condiciones dificultaba notablemente los intercambios. Por consiguiente, surgió históricamente la conveniencia de que existiese una mercancía intermedia, que fuera fácilmente reconocible y aceptable, y que funcionase como un patrón para medir el valor de los bienes a ser transados. El cambio se convirtió así en un proceso indirecto, mediado por la existencia del dinero.

Las primeras formas del dinero abarcaron desde piedras y conchas marinas hasta ganado y productos agrícolas. Pero estos bienes se necesitaban a veces para el uso, poseían escasa uniformidad o se desgastaban rápidamente. De allí que casi todos los pueblos conocidos pasaron a utilizar como dinero ciertos metales, los llamados metales preciosos, que tenían ventajas peculiares: eran atractivos y fácilmente distinguibles, no se alteraban y, además, por su propia escasez y su capacidad de dividirse, servían como

útil patrón de medida del valor. El oro y la plata, primero en forma poco elaborada y luego convertidos en piezas de metal trabajadas, pasaron a ser empleados entonces como monedas. Las monedas así acuñadas fueron reemplazadas, ya en tiempos modernos, por los actuales billetes de banco, que son promesas de pago y que ya no tienen siquiera la convertibilidad en oro que poseyeron en otras épocas. Ello expresa su cualidad de ser símbolos del valor, equivalentes abstractos del mismo. **[money]**. (V. ACTIVO; CONVERTIBILIDAD; INFLACION; LIQUIDEZ; MONEDA; PATRON ORO).

dinero, teoría cuantitativa del. Afirma que el nivel general de precios depende de la cantidad total de dinero en circulación. Más específicamente se expresa mediante la llamada "ecuación cuantitativa" que afirma que la masa monetaria M , multiplicada por la velocidad de circulación del dinero, V , es igual al producto de las transacciones realizadas, T , por el precio de los bienes, P : $M.V = T.P$. Si V representa la cantidad promedio de veces que se gasta la unidad monetaria durante un período dado de tiempo, el producto MV representa entonces la cantidad global de dinero gastada en ese período; el producto TP , por otra parte, indica el total del dinero que se ha empleado en todas las transacciones realizadas, pues el mismo sintetiza el volumen de la producción global (T) y el nivel de precios existente. La ecuación, por lo tanto, es en cierta medida tautológica, ya que en principio no formula ninguna relación causal. No obstante, sirve como adecuado marco de referencia para el análisis y permite explicar cómo la oferta de dinero influencia el nivel general de precios, pudiendo originar inflación cuando ella sube sin que descienda la velocidad de circulación o aumente el conjunto de bienes y servicios, que en la ecuación aparecen implícitamente en el valor de T . Esta es la formulación originalmente presentada por Irving Fisher que ha servido como punto de partida para los amplios desarrollos teóricos actuales. **[quantity theory of money]**. (V. DINERO; MONETARISMO).

dinero inorgánico. Dícese del dinero que emiten las autoridades monetarias de un país sin que exista un respaldo adecuado para el mismo. Los gobiernos acuden a veces a este expediente cuando se presentan déficits fiscales y no tienen posibilidades de recurrir a incrementos en los impuestos. Como la cantidad de bienes y servicios existente en el país no varía, y en cambio sí lo hace la masa monetaria, los precios tienden inevitablemente a subir. La emisión de dinero inorgánico es, pues, una causa inmediata de la inflación. (V. DINERO; DEUDA PUBLICA; GASTO PUBLICO).

discontinuidad. V. INDIVISIBILIDAD.

discriminación comercial. Políticas de reducción o variación del comercio que afectan de un modo desigual a los diversos países con que se comercia. Existe discriminación comercial contra un país cuando a las importaciones del mismo se le fijan más altos aranceles o -lo que ocurre con más frecuencia- se le fijan prohibiciones, cuotas o restricciones cuantitativas. También hay discriminación comercial cuando se procede al embargo contra otro país o se limitan las exportaciones, impidiendo que ciertos bienes

-los de alta tecnología o las armas, por ejemplo- puedan ser adquiridos libremente por determinadas naciones.

La discriminación comercial afecta el libre flujo del comercio internacional, disminuyendo las ventajas que el mismo ofrece a todos los participantes. Puede considerarse, por otra parte, como un caso específico de la discriminación de precios. **[discrimination]**. (V. BILATERALISMO; DISCRIMINACION DE PRECIOS; EMBARGO; PROTECCIONISMO).

discriminación de precios. Variación de los precios de una mercancía o servicio en diferentes mercados según la elasticidad de la demanda de cada uno. Existe discriminación de precios, por ejemplo, cuando un abogado o un médico cobran los más altos honorarios posibles a sus clientes ricos y tarifas menores a otros clientes que no están en condiciones de hacerlo.

Para que exista discriminación de precios es necesario que la empresa sea, en cierta medida, monopolista, o que los productores se hayan organizado en un cártel; es preciso también que los consumidores no puedan trasladarse de un mercado a otro para aprovechar los precios más bajos o para comprar en un mercado y luego revender en otro donde haya precios más altos. Este último caso sólo se presenta, por supuesto, cuando se trata de la comercialización de bienes y no de servicios.

En un mercado donde existe competencia perfecta la discriminación de precios no puede existir, pues por definición existe una completa movilidad de todos los factores. En la práctica, siempre se encuentran restricciones a esta movilidad: controles, barreras arancelarias, regulaciones, o simplemente carencia de información completa acerca de los diferentes precios existentes.

La discriminación de precios sólo resulta rentable cuando la elasticidad de la demanda de dos mercados son distintas. Si éstas fuesen idénticas el monopolista no encontraría rentable cobrar precios diferentes, pues una unidad de producto, obtenida a un costo dado y transferida de un mercado a otro, resultará en una pérdida de ingresos en el primer mercado igual al aumento de ingresos en el segundo. Si, en cambio, la elasticidad difiere entre ambos, el monopolista cobrará un precio más alto en aquel mercado donde la demanda es menos elástica y uno menor donde la elasticidad es mayor. En esta situación los aumentos de ingresos en ambos mercados podrán ser iguales entre sí y también iguales al costo marginal de producir la mercancía. **[discriminatory pricing]**. (V. CARTEL; COMPETENCIA; COSTO; MONOPOLIO).

distribución. El concepto de distribución, en economía, ha evolucionado a la par que las propias teorías económicas. Una vez considerada, junto con la producción, como una de las dos grandes esferas de todo proceso económico, pasó a integrarse luego como un problema inseparable al de la propia creación de riqueza. Las teorías que se refieren a la distribución, en todo caso, siempre han buscado comprender cómo la

riqueza global existente en una sociedad se reparte o llega a los individuos y grupos que la componen. Más específicamente, muchos autores la han considerado como el estudio de las remuneraciones que reciben cada uno de los factores productivos, clásicamente tierra, capital y trabajo.

Al igual que los otros precios, los precios de los factores productivos vienen determinados por la oferta y la demanda. Es la productividad marginal de cada factor, lo que aporta un aumento infinitesimal del mismo al producto total, lo que determinará en definitiva su precio. En una situación de competencia todos los factores de la producción, incluida la gerencia, recibirán una tasa de recompensa igual a sus productos marginales, lo cual es consistente con la exigencia teórica de que el total de estos ingresos tenga exactamente el mismo valor que el total de lo producido.

Pero en condiciones de competencia imperfecta aparecen otros elementos que es preciso considerar: existe, en primer lugar, una distribución original de la riqueza que no proviene de equilibrios de mercado sino de situaciones preexistentes y que afecta la dotación de recursos de cada persona, lo cual incide obviamente sobre el nivel de sus ingresos; los salarios podrán aumentar -al menos para una parte de los trabajadores- ante la existencia de sindicatos organizados y leyes que fijen el salario mínimo; la estructura tributaria vigente en un país también alterará los ingresos relativos de las diferentes personas y grupos, imponiendo cargas a las ganancias del capital o diferentes impuestos sobre la propiedad; diversas políticas sociales podrán hacer que el ingreso se redistribuya, aunque no siempre de acuerdo a los modelos propuestos, entre diferentes sectores de la población. Por todas estas razones el problema de la distribución de los ingresos, en una economía concreta, dependerá tanto de causas puramente económicas como de factores sociales, políticos e históricos, haciendo difícil la contrastación empírica de la teoría de la productividad marginal de los factores. **[distribution]**. (V. FACTORES DE PRODUCCION; PRODUCTIVIDAD; REDISTRIBUCION).

diversificación. Se habla de diversificación cuando una firma emprende la producción de nuevas mercancías sin abandonar las que hasta el momento viene produciendo, o cuando una empresa nueva comienza sus actividades ofreciendo una amplia gama de productos al público. El término también se usa, con el mismo sentido, para hacer referencia a las exportaciones de un país y para designar una política basada en la compra de activos de diferente tipo cuando se crea una cartera de inversiones.

El motivo básico que lleva a la diversificación es el de dispersar o compensar los riesgos, pero también, para el caso de una empresa productora, se presenta en las siguientes situaciones: cuando la capacidad instalada permite, sin mayores inversiones nuevas, fabricar productos que utilizan tecnología, maquinaria o materias primas semejantes; cuando se pretende reducir la capacidad instalada que queda ociosa en el caso de mercados que presentan una fuerte estacionalidad; cuando aparecen, fuera de la línea regular del negocio, excelentes oportunidades para intervenir en un nuevo mercado. La diversificación está muchas veces relacionada estrechamente a las políticas de

integración vertical: ella se produce cuando una corporación va integrando nuevas empresas particulares que producen diferentes mercancías. **[diversification]**. (V. EMPRESA; INTEGRACION).

dividendo. Parte proporcional de las ganancias que corresponde a cada acción. Los dividendos se calculan luego de establecer el beneficio neto que la empresa ha obtenido en el ejercicio y se fijan de acuerdo al carácter -ordinario o preferido- de las acciones emitidas. **[dividend]**. (V. ACCION; BENEFICIO).

divisas. Denomínase así, en general, a las monedas de otros países. Las divisas pueden ser *convertibles* o *no convertibles*, según sean o no aceptadas en las transacciones internacionales. **[foreign currency]**. (V. CONVERTIBILIDAD; RESERVAS INTERNACIONALES; TIPO DE CAMBIO).

división del trabajo. En su sentido más directo, separación de las actividades productivas de modo tal que cada tarea parcial de las mismas es hecha por distinto personal. La división del trabajo es una característica esencial de la economía moderna y está en la base del aumento secular de la productividad que se ha producido desde la Revolución Industrial. La división del trabajo no sólo hace posible que cada individuo, empresa o región se aproveche de las diferentes dotaciones de recursos y habilidades que posee, sino que crea y acentúa estas mismas diferencias.

Ya Adam Smith, en *La Riqueza de las Naciones*, puso claramente de relieve la importancia de la división del trabajo en el aumento de la productividad. Atribuyó esto, en primer lugar, al incremento en la habilidad y la destreza que se produce en un trabajador cuando éste se ocupa de una tarea parcial que llega a dominar a la perfección; en segundo lugar al ahorro de tiempo que se obtiene cuando no es necesario pasar repetidamente de una actividad a otra y, en tercer lugar, a que ofrece la posibilidad de inventar maquinarias que "facilitan y reducen el trabajo, permitiendo a un hombre hacer el trabajo de muchos." Años después, en su teoría del comercio internacional, David Ricardo demostró cómo la especialización entre diversos productores lleva a un incremento de beneficios para todos en la medida en que las ventajas comparativas permiten un intercambio mutuamente provechoso.

La división del trabajo está inextricablemente ligada a una economía basada en el intercambio: es gracias a que cada persona o firma produce bienes y servicios diferentes, en los que desarrolla una más alta productividad, que las ganancias resultantes del intercambio son mayores; es, por otra parte, gracias a la difusión del intercambio, que los hombres, las empresas y las naciones se ven obligados a especializarse, pues de ello resultan beneficios claros y concretos para cada uno. La división del trabajo, además, promueve directamente los adelantos tecnológicos que tan velozmente se desarrollan en el mundo contemporáneo, porque permite el logro de los más altos rendimientos en tareas especializadas, que se estudian y dominan en

profundidad, favoreciendo la aparición de economías de escala. Del mismo modo puede decirse que estimula y hace indispensable la interdependencia entre las diversas personas, empresas y regiones que integran las sociedades modernas, constituyéndose así en elemento indispensable de una economía de mercado.

Este último hecho genera un conjunto de interrelaciones complejas que llevan a la necesidad de crear nuevas actividades de organización, control y coordinación. Es por ello que puede decirse que la división del trabajo es un proceso que se retroalimenta, creando continuamente nuevas especialidades y funciones. **[division of labour]**. (V. ECONOMIAS DE ESCALA; MERCADO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

división internacional del trabajo. Diferenciación de la producción entre distintas naciones. En tanto que la división del trabajo dentro de una economía o una empresa particular se refiere a una segmentación en partes específicas del proceso de producción de un bien, la división internacional del trabajo lleva a que cada nación se concentre en la elaboración de productos específicos. Así hay naciones que se especializan en la producción de ciertos bienes manufactureros, productos primarios o tecnologías en las que poseen una ventaja comparativa frente al resto de los productores internacionales. **[international division of labour]**. (V. DIVISION DEL TRABAJO; ESPECIALIZACION; VENTAJAS COMPARATIVAS).

dotación de recursos. Expresión que sirve para designar el nivel de recursos productivos a los que puede tenerse acceso en un área o región determinadas. La idea de recursos, en este caso, se toma en un sentido amplio, considerando a todo aquello que puede devenir factor concreto de producción: recursos naturales y humanos, habilidades y tradiciones empresariales, bienes de capital, etc. El concepto, en un sentido más restringido, designa a las cantidades específicas de cada factor productivo a las que puede recurrirse en determinadas circunstancias: la dotación de recursos existente en un país, por ejemplo, según la relativa abundancia de cada uno de los mismos. (V. RECURSOS; FACTORES DE PRODUCCION).

drawback. V. DEVOLUCION DE IMPUESTOS.

dumping. Práctica comercial que consiste en vender un bien a precios artificialmente bajos para desplazar a la competencia y ampliar el control del mercado. El término se usa frecuentemente en comercio internacional para referirse al caso de los productos que se exportan a un precio inferior al que poseen en el mercado doméstico.

El dumping puede ser realizado por una empresa o producirse como resultado de subsidios gubernamentales. Cuando el dumping lo realiza una empresa es considerado como una práctica monopolística de discriminación de precios. El dumping puede estar motivado por el deseo de deshacerse de stocks excesivos o puede ser *predatorio*; en este último caso el proveedor reduce temporariamente sus precios con el objeto de

ganar una posición monopolística en el mercado, ofreciendo a los consumidores ventajas que son sólo transitorias.

No es verdadero dumping, por supuesto, la baja que se produce en el precio de un bien exportado cuando ésta obedece al empleo de una mano de obra más barata o a la incorporación de nuevas tecnologías. En este caso, aunque los productores locales suelen quejarse, lo único que existe es una forma de competencia totalmente normal dentro de la economía de mercado. (V. ARANCELES, DISCRIMINACION DE PRECIOS, EXPORTACIONES, STOCKS, SUBSIDIOS).

duopolio. Situación del mercado en la que existen solamente dos vendedores. Desde el punto de vista teórico el duopolio es un caso particular -el más simple- del oligopolio. Este puede ser definido como una situación intermedia entre el monopolio -donde existe un sólo vendedor- y una economía de competencia perfecta, donde existe un número de oferentes que tiende al infinito. El duopolio, como ya lo analizó Cournot, suministra un modelo simple para estudiar casos más complejos de oligopolio, cuando se presentan tres o cuatro vendedores, por ejemplo.

Si tan sólo existen dos productores de una mercancía, un cambio en el precio o la producción de uno afectará el del otro y las reacciones del segundo a su vez influirán en el primero. Por lo tanto, cada productor se da cuenta de que un cambio de su precio o nivel de producción dará lugar a una cadena de reacciones, lo cual lo obligará a hacer suposiciones acerca de cómo actuará el otro vendedor frente a un cambio de su política. Por ello la característica esencial de la teoría del duopolio reside en que ninguno de los vendedores puede ignorar las reacciones del otro: ambos quedan ligados en una situación de interdependencia que les impide considerar como dada la política que seguirá el otro, ya que ésta resulta en parte determinada por su propia política.

Las soluciones a esta situación son básicamente dos: o ambos llegan a un acuerdo - tácito o expreso- para estabilizar los precios y la producción en un punto dado, o se desata una guerra de precios. En el primer caso se arriba a una situación de monopolio, en tanto que en el segundo cada productor realiza los beneficios normales que tendría en una situación de competencia perfecta. Entre estos dos extremos existe un sinnúmero de posibilidades intermedias a las que puede arribarse en la práctica sin que la teoría pueda definir, con antelación, cual será la situación resultante. **[duopoly]**. (V. COMPETENCIA; MONOPOLIO).

duopsonio. Situación de mercado en la que existen solamente dos compradores. (V. DUOPOLIO; MONOPSONIO).

<>

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



econometría. Nombre con el que se designa la aplicación de las técnicas matemáticas y estadísticas a la resolución de problemas de economía. La econometría, por lo general, se basa en la construcción de modelos formales con los cuales es posible verificar hipótesis, medir variables estadísticas y realizar pruebas de simulación. En las últimas décadas se ha recurrido crecientemente al uso de técnicas econométricas para la validación de muchas afirmaciones que se formulan en el plano de la teoría económica, lográndose así conocimientos valiosos y predicciones cuantitativas de mayor precisión. Esta tendencia ha dado lugar, también, al desarrollo de una rama de teorías estadísticas y matemáticas específicamente ligadas a su aplicación a los problemas y datos típicos de la economía, que suele denominarse como *econometría teórica*, para distinguirla así de la *econometría aplicada*, cuyo objeto se concentra en la estimación del comportamiento futuro de las variables de acuerdo a lo mencionado al comienzo de esta definición. [**econometrics**]. (V. CIENCIA ECONOMICA; SIMULACION).

economía. El vocablo tiene al menos tres significados diferentes. Por una parte es sinónimo de ciencia económica; en otro sentido, se utiliza para designar el sistema económico concreto existente en un país o región, como cuando se habla de "la economía japonesa", por ejemplo. Por último, y más apegada a la etimología del término, la palabra economía significa, en el lenguaje corriente, la administración recta y prudente de los bienes, el ahorro de tiempo, materiales o trabajo. Esta acepción, en términos ya algo más técnicos, significa entonces el uso óptimo de los recursos de forma que una cantidad dada de los mismos produzca la mayor satisfacción o utilidad. En este sentido, pues, economía es sinónimo de eficiencia, de escogencia entre medios escasos para el logro de fines determinados con lo cual se establece un vínculo teórico con el primero de los significados mencionados. [**economics; economy; economies**]. (V. CIENCIA ECONOMICA; EFICIENCIA).

economía aplicada. Parte de la ciencia económica que utiliza los conocimientos teóricos de ésta para examinar problemas prácticos y buscar soluciones a los mismos. La economía aplicada se desenvuelve en el plano de las políticas públicas, las finanzas y la marcha concreta de los negocios. No existe una diferencia tajante, al menos desde el punto de vista profesional, entre la economía teórica y la aplicada: son las mismas personas, actuando en diferentes medios, las que pueden dedicarse a una u otra de estas especialidades. [**applied economics**]. (V. CIENCIA ECONOMICA).

economías de escala. Existen economías de escala en la producción de un bien cuando el costo medio del mismo disminuye, en el largo plazo, al aumentar la escala en que se lo produce. En el caso contrario, cuando los costos aumentan al aumentar la escala de la producción, se habla de *deseconomías de escala*.

Las economías de escalas pueden ser *internas* o *externas*. A la primera categoría pertenecen las que se producen dentro del interior de una firma como producto de la ampliación de la escala de producción, tales como las que surgen de la indivisibilidad de ciertos equipos o procedimientos técnicos, que tienen una escala donde la eficiencia es mayor; las que devienen de la especialización o división del trabajo entre el personal de la firma; las que se producen cuando hay significativos costos fijos de diseño, investigación y desarrollo de productos, etc. Las economías de escala externas son las que se producen cuando, al integrarse diversas firmas, caen los costos de financiamiento o de obtención de materias primas, o cuando es posible hacer economías debido a que se comparten ciertos procesos tecnológicos que obligan a utilizar materias primas o servicios técnicos semejantes. **[economies of scale]**. (V. DIVISION DEL TRABAJO).

economía de mercado. Llamada también economía de libre mercado -o, simplemente, economía libre- es la que se desenvuelve a través de empresas privadas sin el control directo de parte del gobierno. En ella los principales procesos y operaciones económicos son llevados a cabo por particulares, ya sean estos consumidores o empresas, y la interferencia gubernamental es mínima o -al menos- está claramente delimitada a través del marco jurídico vigente.

En una economía de mercado los intercambios entre los individuos son libres y voluntarios y las leyes existen para favorecer y garantizar su cumplimiento. Por tal motivo cada individuo entra en acuerdos con los demás ofreciendo los bienes y servicios que posee y demandando aquellos que necesita. Estas infinitas interacciones dan origen y se generan dentro de un contexto que se denomina mercado y en el cual surgen precios de equilibrio que garantizan la más eficiente asignación de recursos posible. La competencia que se establece tiende a promover, por otra parte, la división del trabajo, la incorporación de tecnología y, en definitiva, el aumento de la eficiencia y de las innovaciones.

Es evidente que ninguna de las economías reales existentes se adapta completamente al modelo abstracto que se acaba de sintetizar. En la práctica existen lo que se denominan economías mixtas, donde siempre se encuentra algún grado de interferencia gubernamental, en ocasiones bastante considerable. No obstante, el modelo de economía de mercado tiene una gran importancia como instrumento de análisis económico: las leyes económicas, y muchísimos análisis específicos derivados de ellas, se cumplen en un modelo de competencia perfecta sin intervención gubernamental, y es sólo a través de este caso límite que puede generarse una teoría lo suficientemente abstracta y general como para comprender a fondo lo que ocurre en los casos concretos, donde además intervienen muchísimos otros factores. En esto, la economía procede del mismo modo que las ciencias físicas y naturales, que elaboran conceptos y modelos abstractos y luego -en sus aplicaciones- los adaptan a las circunstancias concretas, mucho más ricas y complejas. **[market economy]**. (V. CAPITALISMO; COMPETENCIA PERFECTA; ECONOMIA MIXTA; MERCADO; PRECIO).

Economía del Bienestar. A veces considerada como una forma de economía normativa, por diferencia con la economía teórica o positiva que busca conocer cómo son los procesos económicos, la Economía del Bienestar es una rama del pensamiento económico que se propone incrementar el bienestar total o la utilidad total existente en una sociedad. El problema básico que se presenta en tal caso es que debe encontrarse un modo de hacer comparaciones interpersonales de utilidad, es decir, definir una escala de preferencias que sea común para dos o más personas. La existencia de tal escala común, sin embargo, es imposible de demostrar. Basada en gran parte en el concepto de óptimo paretiano, la Economía del Bienestar se desarrolló con bastante ímpetu a mediados del siglo XX, encontrándose entre los soportes teóricos del llamado Estado de Bienestar. En la actualidad ha sido desplazada del centro del pensamiento económico, en gran parte debido a la imposibilidad de encontrar un vínculo entre los aspectos normativos y positivos: de acuerdo al teorema imposibilidad de Arrow, no es factible encontrar una función "social" de bienestar que agregue las funciones de utilidad de cada uno de los individuos. **[Welfare economics]**. (V. OPTIMO).

economía informal. V. SECTOR INFORMAL.

Economía keynesiana. Término empleado para describir las teorías macroeconómicas que se han desarrollado usando los conceptos creados y las técnicas utilizadas por John M. Keynes. A diferencia de los neoclásicos, Keynes se interesó primordialmente por los grandes agregados económicos nacionales, en especial por el efecto de la demanda agregada sobre el nivel de los ingresos, y por la atención que prestó a la proporción del ahorro total destinada a la inversión. Surgida en una época de grave crisis económica la economía keynesiana se preocupó especialmente por dos temas centrales: la estabilidad de una economía de mercado -fundamentalmente en cuanto a mantener el pleno empleo- y el rol del dinero, o de las variables monetarias, en el conjunto del sistema.

En la perspectiva keynesiana la inestabilidad de una economía de mercado es atribuida a la diferencia entre la propensión al consumo y la propensión al ahorro a medida que aumentan las rentas de los individuos, así como a la trampa de la liquidez, una situación en la cual el incremento de la oferta monetaria no hace descender los tipos de interés. La solución encontrada por la mayoría de los keynesianos consiste en un cambio del papel del Estado: su política económica debe encaminarse a impedir los períodos recesivos mediante un aumento del gasto público que estimule la demanda agregada, lo cual produce un déficit fiscal. Posteriores aplicaciones prácticas de estas ideas, especialmente en Latinoamérica, llevaron a recurrentes presupuestos deficitarios que han estimulado el fenómeno de la inflación. **[Keynesian economics]**. (V. MACROECONOMIA; NEOCLASICOS; PROPENSION AL CONSUMO).

economía libre. V. ECONOMIA DE MERCADO.

economía mixta. Dícese del sistema económico de mercado pero que tiene un fuerte componente de intervención estatal. Dicho componente puede referirse a un amplio sector de empresas estatales, a la existencia de extendidos controles de precios o a una política económica que hace énfasis en la planificación. **[mixed economy]**. (V. CAPITALISMO; ESTATIZACION; SOCIALISMO).

economía planificada. Dícese del sistema económico que se basa en la planificación central. En una economía planificada las decisiones más importantes son tomadas por un cuerpo colectivo de funcionarios que asignan recursos y fijan objetivos a cada sector y rama productiva, de acuerdo a metas generales previamente trazadas. Las fuerzas del mercado cumplen, por lo tanto, un papel escaso o casi nulo. **[planned economy; command economy]**. (V. PLANIFICACION).

economía política. Nombre que, hasta finales del siglo pasado, se daba al estudio de la ciencia económica. Esta designación, sin embargo, se ha abandonado gradualmente, en parte porque implica la consideración de fenómenos que escapan a la teoría económica en sí, en parte porque ella abarca tácitamente aspectos prácticos de acción política. En todo caso el término pretende distinguir entre la economía particular, doméstica o individual, y los procesos económicos globales, que afectan o se llevan a cabo en el ámbito de toda una sociedad. En este sentido la palabra economía, empleada sin mayores calificativos, conserva hoy la idea de esa distinción inicial. **[political economy]**. (V. CIENCIA ECONOMICA; ESCUELA CLASICA).

economías externas. Término que a veces se usa para designar las externalidades. También se emplea para aludir a las otras economías nacionales con respecto a la que se está considerando o para referirse -con menos frecuencia- a las economías de escala externas. (V. ECONOMIAS DE ESCALA; EXTERNALIDADES).

economías internas. Término que a veces se utiliza para designar a las economías de escala internas. (V. ECONOMIAS DE ESCALA).

economista. Científico especializado en la economía teórica o aplicada. El economista puede dedicarse a la investigación pura o aplicada, desarrollando estudios en las diversas especialidades de esta ciencia, o a la solución de problemas concretos, ya sea a escala nacional, regional o microeconómica. **[economist]** (V. CIENCIA ECONOMICA; MACROECONOMIA; MICROECONOMIA).

efectivo. Cualquier forma de dinero ampliamente aceptado, generalmente bajo la forma de billetes de banco y monedas acuñadas de curso legal. **[cash]**. (V. DINERO).

efectos bancarios. Documentos, títulos o valores mercantiles que pueden ser objeto de negociaciones y operaciones bancarias. (V. BANCO).

eficiencia. El concepto de eficiencia, en economía, es diferente al de eficiencia técnica que se utiliza en otras ciencias: no se trata de la maximización del producto por unidad de energía o de materias primas, sino de una relación entre el valor del producto y de los recursos utilizados para producirlo. La eficiencia económica pone de relieve entonces la relación entre el costo y el valor de lo producido. Se habla de estar en la *frontera de eficiencia* cuando se llega a la maximización del valor a un coste dado, siempre y cuando lo producido tenga demanda en el mercado. **[efficiency]**. (V. FRONTERA DE PRODUCCION; PRODUCTIVIDAD).

elasticidad. La elasticidad mide, en términos generales, el grado de respuesta de una variable a los cambios de otra. Así la *elasticidad precio de la demanda* mide las variaciones porcentuales de ésta ante un cambio en el precio de la mercancía demandada, la elasticidad de *oferta* registra los cambios de la cantidad de una mercancía que se produce ante una variación de los precios y la elasticidad *cruzada* de la demanda mide el incremento o reducción en la demanda de una mercancía cuando se produce un cambio en el precio de otra. Se habla también de elasticidad de *sustitución* para indicar los cambios relativos en la demanda de dos mercancías sustitutivas por parte de los consumidores o entre dos factores de producción. El término, en economía, tiene una aplicación bastante generalizada, ya que puede aplicarse -y se aplica- a muchos otros casos en que interesa comprender el tipo de relación específica que se produce entre dos variables. Cuando se utiliza para el análisis de variaciones muy pequeñas, o infinitesimales, representa matemáticamente una derivada de una variable con respecto a otra; este es el tipo de variación que interesa en el análisis marginal.

La demanda y la oferta se consideran *perfectamente elásticas* cuando un cambio infinitesimal en el precio de un bien da origen a un cambio infinitamente grande en la cantidad demandada u ofrecida; si el cambio es más que proporcional, se habla de una demanda u oferta *relativamente elásticas*. En el caso de que un cambio en el precio dé origen a un cambio en las otras magnitudes exactamente en la misma proporción se habla entonces de elasticidad *unitaria*: ello ocurre cuando un aumento de un 1% en el precio, por ejemplo, reduce la demanda en la misma proporción, es decir en un 1%. Del mismo modo se habla de oferta o demanda *relativamente inelásticas* cuando los cambios en las mismas son menos que proporcionales, o *perfectamente inelásticas*, cuando el cambio ante la variación de los precios resulta nulo. Los valores de elasticidad hallados en un caso dado expresan numéricamente la pendiente de la curva que relaciona ambas variables.

La elasticidad de demanda refleja el grado el que es posible sustituir por otros el bien demandado; la de oferta alude, en la misma forma, a la posibilidad de sustituir diferentes factores productivos. Si el consumidor tiene mercancías muy semejantes ante sí, y una de ellas aumenta de precio, es muy probable que la demanda se vea afectada considerablemente, pues se tenderá a sustituir los bienes que han subido de precio por otros más o menos similares: en este caso encontraremos una alta elasticidad. Diferente

es lo que ocurre cuando no existen tales sustitutos, o estos tienen precios más altos; en tal caso la demanda resultará mucho más inelástica. **[elasticity]**. (V. DEMANDA; OFERTA; PRECIO).

elección. Acto de preferir un objeto o un curso de acción a los otros posibles. La existencia de individuos que realizan elecciones, escogiendo entre diferentes alternativas, es central para la ciencia económica, ya que el proceso de elección es el principio sobre el cual pueden explicarse los complejos procesos que se dan en un mercado. Para ello la economía supone que los seres humanos efectúan elecciones *racionales*, escogiendo entre variadas posibilidades la forma de usar los escasos recursos disponibles de modo de maximizar su utilidad o su productividad.

A causa de que las necesidades humanas son, en principio, infinitas, y que por lo tanto no pueden nunca satisfacerse por completo, el individuo debe escoger la mejor forma de utilizar los recursos disponibles para alcanzar los fines que persigue. El proceso de elección se presenta entonces cuando la persona escoge la forma en que obtendrá sus ingresos y el modo en que los gastará, o decidiendo los bienes y servicios que producirá por sí mismo y los que obtendrá en el mercado; del mismo modo existirá un proceso de elección para la empresa, cuando sus directivos decidan qué producir, en qué cantidades y con qué insumos.

El proceso de elección es, esencialmente, un proceso de decisión individual: los grupos, instituciones o el sector público en su conjunto no son capaces de realizar elecciones, pues no son entes individuales con capacidad de pensamiento y con voluntad propia. Las decisiones que se toman en estos casos dependen de las elecciones individuales que hacen los miembros de tales grupos así como del proceso de negociación que se entabla entre ellos. El estudio de estos procesos, en particular dentro del sector público, ha dado origen a una escuela de economía, el Public Choice, que procura entender la forma en que se producen tales elecciones aplicando la metodología básica de la ciencia económica. **[choice]**. (V. ESCASEZ; HOMO ECONOMICUS; PUBLIC CHOICE; UTILIDAD).

embargo. Por embargo se entiende la ocupación, aprehensión o retención de bienes, hecha por mandato de un juez o tribunal, por razón de deuda o delito, para asegurar la satisfacción de las responsabilidades que haya contraído la persona embargada.

A esta acepción, corrientemente utilizada en los negocios y en el derecho mercantil, debe añadirse otra, que se refiere específicamente al comercio internacional. En este sentido un embargo era una orden que prohibía que los barcos de una potencia extranjera entrasen o saliesen de los puertos del país que proclamaba dicha orden. Actualmente significa cualquier suspensión en una rama del comercio, como por ejemplo una prohibición sobre préstamos al extranjero o sobre las exportaciones de mercancías estratégicas a países enemigos.

Los embargos, por lo tanto, representan restricciones políticas al comercio internacional que tienen una motivación estratégica o militar. Su efectividad depende del poder económico del país o grupo de países que establecen el embargo, así como de los proveedores alternativos que puedan encontrar los países embargados. Dada la complejidad actual de los intercambios económicos mundiales, es muy difícil asegurar un embargo completo si no se ejecutan paralelamente otras medidas de tipo político o militar. **[embargo]**. (V. AUTARQUIA, COMERCIO INTERNACIONAL).

emisión. Acción y efecto de emitir. En economía, acto por el cual una empresa pone en circulación -ofrece en venta- obligaciones o títulos que se compromete a pagar o a honrar mediante el pago de dividendos o intereses. Los bancos centrales también emiten títulos de la deuda pública y, además, emiten los billetes que circulan como medios de pago. **[issuing]**. (V. ACCIONES; DINERO; DINERO INORGANICO; TITULOS).

empleo. V. MERCADO DE TRABAJO; DESEMPLEO.

empresa. Unidad de control y decisión que utiliza diferentes insumos para producir bienes o servicios. Las empresas, según su propiedad, pueden ser *privadas* o *públicas*; en el primer caso pertenecen a un empresario o conjunto de empresarios, mientras que en el segundo la propiedad es del Estado, ya sea a nivel nacional, regional o municipal. La gestión de la empresa, que antiguamente casi sin excepción correspondía al empresario, se encuentra ahora siempre en manos de un cuerpo organizado de empleados especializados, la gerencia, salvo en los casos de empresas pequeñas o de características muy especiales. En las empresas públicas la gestión puede efectuarse directamente por funcionarios gubernamentales o puede estar a cargo de una gerencia técnica, más o menos independiente de las decisiones políticas.

La empresa privada es la unidad esencial de una economía de mercado. Es un ente que trata de maximizar sus beneficios planificando sus acciones y estudiando la forma de seleccionar sus insumos y sus productos de modo de obtener la mayor eficiencia en sus actividades. Dicha eficiencia productiva se mide en términos concretos por la ganancia, aunque esta última puede provenir, en condiciones de competencia imperfecta, de muchos otros factores.

Las empresas son, por lo tanto, unidades de decisión que efectúan elecciones económicas. De la existencia de múltiples empresas, de muy variadas características, depende la abundante oferta de bienes y servicios que caracteriza a las economías modernas. Cada una de ellas aprovecha una circunstancia particular, un deseo específico de los consumidores o una aptitud especial para producir mercancías que éstos demandan.

El estudio del funcionamiento de la empresa, la llamada *teoría de la firma* que desarrollaron los neoclásicos, resultó de suma importancia para el desarrollo de la

microeconomía. En la misma se analiza a la empresa como una entidad abstracta que, conociendo la demanda y los costos existentes, trata de maximizar sus beneficios en un mercado competitivo. Se trata obviamente de un modelo abstracto, no de la descripción de la realidad con todos sus matices, que -sin embargo- ha resultado de gran utilidad para hacer predicciones acerca del comportamiento de los mercados y de las firmas que en ellos participan. **[enterprise; firm]**. (V. COMPETENCIA; EMPRESARIO).

empresario. Abstractamente considerado, el empresario es el factor que organiza el proceso de producción. Aunque ésta, en la práctica, es llevada a cabo por un conjunto organizado de especialistas -la gerencia- el empresario sigue siendo el factor decisivo en la creación y desarrollo de las empresas: es él quien invierte el capital necesario para la creación y funcionamiento de las mismas y quien asume, por lo tanto, los riesgos inherentes a la participación en el mercado. Igualmente es el empresario quien, en última instancia, asume las decisiones más importantes en cuanto a la marcha de la firma y quien carga con las pérdidas en el caso de que la empresa fracase. La existencia de sociedades colectivas de diverso tipo diluye a veces estas responsabilidades pero, en todo caso, siempre hay un individuo o grupo reducido de individuos que asume la tarea de coordinación central arriba enunciada. **[entrepreneur]**. (V. EMPRESA; RIESGO).

empréstito. Préstamo, especialmente el que toma un Estado o corporación y está respaldado por títulos negociables o al portador. **[loan]**. (V. PRESTAMO).

encaje. En general, garantía de un valor circulante y transmisible. El encaje bancario se determina como una proporción del dinero recibido por el banco que debe ser mantenido para atender los retiros del público; el resto de los depósitos puede ser usado por el banco para otorgar préstamos o realizar otras operaciones. El porcentaje de encaje es fijado, normalmente, por el banco central de cada país y por la legislación vigente. **[reserves; legal reserves]**. (V. BANCO).

endoso. Acto en virtud del cual el legítimo tenedor de un efecto, el *endosante*, transfiere su propiedad a otra persona, el endosatario. El endoso es una transferencia de propiedad que se caracteriza por su sencillez. En los cheques y letras basta la firma del titular al reverso de los mismos para realizar el endoso. **[indorsement; endorse]**. (V. CHEQUE NO ENDOSABLE;)

enriquecimiento. Incremento en los activos de una persona o empresa durante un período determinado. El enriquecimiento se concibe como un saldo neto, cualquiera sea su magnitud, pues la palabra no tiene en economía las connotaciones que posee en el lenguaje cotidiano. Sirve como punto de partida para el cálculo del impuesto sobre la renta. **[enrichment]**. (V. IMPUESTO).

entidad financiera. Término general que se aplica a todas las instituciones que realizan operaciones de intermediación financiera: bancos, sociedades de diverso tipo, etc. **[financial institution]**. (V. BANCO).

entidades de ahorro y préstamo. V. BANCO DE AHORRO Y PRESTAMO.

envilecimiento. Término que se aplica a la moneda metálica cuando ésta es desvalorizada, generalmente por medio del expediente de alear metales de más bajo valor. El envilecimiento de la moneda fue un fenómeno muy extendido antes que el dinero metálico fuese sustituido por el papel moneda. Representó, históricamente, un proceso bastante similar al de la inflación contemporánea. **[debasement]**. (V. DINERO; INFLACION).

equilibrio. Situación de estabilidad en un proceso, que se produce cuando se compensan, anulándose, las fuerzas opuestas que obran en el mismo. El término proviene de la física, donde se aplicó inicialmente a un estado de reposo en cuerpos sometidos a fuerzas diferentes. En economía sirve para describir un estado en el cual no existen tendencias hacia el cambio o, más precisamente, donde las tendencias presentes se anulan entre sí produciendo estabilidad. Así ocurre, por ejemplo, cuando en un mercado de mercancías, capital o trabajo, la oferta que llega a un precio dado es igual a la demanda existente a ese mismo precio. Se dice entonces que se ha llegado a un precio de equilibrio, pues a ese valor la cantidad que los oferentes desean vender es igual a la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar. Si el precio fuese menor habría, por supuesto, más demanda, pero la oferta no alcanzaría a satisfacerla; a la inversa, a un precio mayor, la oferta sobrepasaría a la demanda. En cambio, cuando se llega al precio de equilibrio, las fuerzas contrapuestas alcanzan una situación de estabilidad.

La ciencia económica ha utilizado extensamente el concepto de equilibrio, pues el mismo es una herramienta conceptual de singular valor para el análisis del comportamiento de los mercados y de muchas variables específicas: comprender las condiciones en las que se equilibra un proceso es comprender también la dinámica de las fuerzas que en él intervienen y el tipo particular de relación que se da entre ellas. León Walras, siguiendo esta idea, postuló hace ya más de un siglo el concepto de *equilibrio general*, un sistema de ecuaciones que permite describir lo que sucede en una economía cuando todas las fuerzas que intervienen en la misma llegan a un estado de equilibrio en todos los mercados. **[equilibrium]**. (V. ESCUELA DE LAUSANNE).

escasez. El concepto de escasez, en economía, no designa la falta absoluta de un bien, sino la relativa insuficiencia del mismo con respecto a las necesidades, deseos o requerimientos de los consumidores. Un bien escaso, por lo tanto, es aquel cuya abundancia o disponibilidad es limitada. No existe escasez de aire, por ejemplo, puesto que este bien está disponible en forma irrestricta para sus consumidores, llamándosele

por lo tanto un bien libre. En cambio, todos los bienes y servicios que se comercian por un precio son bienes escasos, pues ellos se ofrecen en cantidades más o menos restringidas. Puede darse el caso de que haya pocos bienes de una cierta clase y que, sin embargo, no se los considere escasos desde el punto de vista económico: una piedra que no posea utilidad para la construcción y que no sea valorada por sus características estéticas u ornamentales, no es un bien económico pues no existe demanda para ella, por más que sea única en su especie y por lo tanto "escasa" en el sentido vulgar del término. El caso contrario también es frecuente: un recurso como el agua potable, aparentemente "abundante" en muchas regiones, debe considerarse sin embargo como un bien económico escaso pues, aunque fácil de obtener, no es sin embargo ilimitado.

La inmensa mayoría de los bienes son escasos debido a que, en cualquier momento dado, la oferta de materias primas, maquinaria, tierra, o trabajo necesarios para crearlos, resultan también escasa. De allí que uno de los problemas centrales de la economía sea estudiar las formas en que las diversas sociedades asignan los recursos escasos existentes a los infinitos fines posibles, pues producir más cantidad de un bien o servicio implica, necesariamente, que se produzca menos cantidad de otros. Este problema, que en las sociedades modernas se refiere en gran parte al respectivo papel que asumen tanto el mercado como el sector estatal, ha dado lugar a un amplio debate entre los partidarios de la planificación y los de la economía libre.

El tiempo, en economía, se considera como un recurso escaso que posee singular interés: la producción de bienes y servicios involucra, en todos los casos, el uso del tiempo y, como en el caso de cualquier otro factor productivo, éste puede destinarse siempre a usos alternativos que habrá que considerar antes de tomar una decisión. **[scarcity]**. (V. ASIGNACION; CAPITALISMO; PLANIFICACION; RECURSOS; SOCIALISMO).

Escuela Austríaca. Grupo de economistas que en la ciudad de Viena, desde la segunda mitad del siglo XIX, desarrolló una línea propia de pensamiento e investigación. Los nombres más destacados de esta escuela -en su primera etapa- son los Karl Menger, Friedrich von Wieser y Eugen von Böhm Bawerk. A partir de los trabajos del primero de los nombrados los austríacos adoptaron un enfoque opuesto al de la Escuela Histórica Alemana, inclinándose por una aproximación teórica y deductiva a los problemas económicos por contraposición al inductivismo y el enfoque histórico de aquella corriente. Es característico de los austríacos, también, el enfoque denominado *individualismo metodológico* que, aplicado también en otras ciencias sociales, reconoce que sólo los individuos, no los grupos u organizaciones, toman decisiones y realizan elecciones entre diversos cursos de conducta.

La principal contribución teórica de esta escuela reside en la creación y desarrollo de la teoría subjetiva del valor -ya esbozada en algunos trabajos previos de los clásicos y de varios escritores franceses, en particular Jean Baptiste Say- que superó los análisis, hasta allí prevalecientes, de la teoría objetiva o teoría del valor-trabajo; también se reconoce

el mérito de Menger en cuanto a la formulación de la teoría de la utilidad marginal y los aportes de Böhm Bawerk en el estudio del capital, la tasa de interés y la ganancia.

La Escuela Austríaca desarrolló una labor ininterrumpida durante muchas décadas hasta que el ascenso del nazismo impidió la continuación de sus actividades. Los modernos representantes de la escuela, entonces, tuvieron que emigrar, escogiendo Inglaterra y los Estados Unidos como sus destinos. Entre estos austríacos modernos cabe señalar a Gottfried Haberler, Friedrich von Hayek y Ludwig von Mises, quienes se opusieron al keynesianismo y al estatismo dominantes desde la Segunda Guerra Mundial, abogando por una reducción en el papel del Estado, profundizando en la teoría económica y desarrollando los fundamentos éticos y filosóficos de una economía de libre mercado. **[Austrian School]**. (V. NEOCLASICOS).

Escuela Clásica. Nombre genérico con que se designa al conjunto de académicos, hombres de negocios, filósofos y economistas británicos que, entre 1750 y 1850 aproximadamente, formularon los principios de la nueva ciencia de la economía e hicieron importantes consideraciones sobre política económica. Junto con la figura de David Hume y la labor fundadora de Adam Smith, es preciso destacar los aportes de David Ricardo, Thomas Malthus, James Mill, Nassau Senior, John Stuart Mill y Jeremy Bentham, para sólo mencionar los nombres más conocidos.

En el centro de la preocupación de los economistas clásicos estuvo el problema de la riqueza, de su origen y distribución, así como el análisis del valor; el estudio de la renta de la tierra, del comercio internacional y de la acción interventora del Estado resultaron otros tantos temas fundamentales en sus escritos. Los clásicos, al igual que los marxistas, designaron a la nascente ciencia económica con el término de economía política y se interesaron vivamente en los temas de política económica que se discutían en la época. La mayoría de ellos adoptó una posición reformadora, oponiéndose a las instituciones y prácticas del mercantilismo restrictivo dominante en aquellos años, abogando por la libertad de comercio y modificando los hábitos de pensamiento dominantes en los siglos anteriores.

Las concepciones del mercado y de la "mano invisible" que produce sus equilibrios, tal como las presenta Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones*, constituyen un cambio radical, una verdadera revolución científica que postula por primera vez la existencia de fenómenos sociales que son producto de las elecciones de los individuos pero que no responden, en su resultante final, a los designios específicos de ninguno de ellos. Las indagaciones acerca del valor, por otra parte, generaron una amplia polémica que duraría muchos años: en la obra de Smith, y de algunos de sus continuadores, hay argumentos tanto a favor de la teoría subjetiva como en pro de la teoría objetiva del valor, aunque la mayoría de los clásicos -y de los marxistas- se inclinaron por esta última.

Al proponer los temas, los conceptos básicos y algunos de los instrumentos fundamentales de la nascente ciencia, los clásicos abrieron un camino al entendimiento

humano que ha resultado también sumamente fructífero para el desarrollo de las ciencias sociales y humanas en su conjunto. **[Classic School]**. (V. NEOCLASICOS; VALOR).

Escuela de Chicago. Escuela contemporánea de pensamiento, desarrollada en la Universidad de Chicago, que tiene como su máximo exponente a Milton Friedman. Friedman hizo aportes fundamentales a la teoría cuantitativa del dinero y al estudio del fenómeno de la inflación. Los economistas de Chicago se han caracterizado por proponer las reformas económicas que han apartado a gran parte de las economías modernas de las prácticas keynesianas tan difundidas anteriormente. Han defendido además la economía de mercado contra la extendida participación del Estado que se desarrolló a partir del keynesianismo. **[Chicago School]**. (V. NEOLIBERALISMO; NEW DEAL).

Escuela de Lausanne. Escuela económica surgida en la segunda mitad del siglo XIX en la Universidad de Lausanne, Suiza, que recurrió extensamente al uso de las matemáticas en la ciencia económica para explicar, fundamentalmente, el modo en que se establecen los complejos equilibrios de una economía de mercado. El logro principal de León Walras y Wilfredo Pareto fue demostrar cómo se alcanza el equilibrio general en una economía donde compradores y vendedores interactúan definiendo un conjunto de precios y de cantidades producidas. La moderna teoría del equilibrio general, desarrollada posteriormente por Hicks, Arrow y Hahn, debe mucho al sólido trabajo de la Escuela de Lausanne; de esta misma fuente, aunque con un sesgo distinto, parten también los trabajos de la denominada Economía del Bienestar. **[Laussane School]**. (V. ECONOMIA DEL BIENESTAR; EQUILIBRIO; NEOCLASICOS).

Escuela de Manchester. Grupo de hombres públicos, economistas y empresarios, que abogaron activamente -entre 1820 y 1850- por una política de libertad económica sin limitaciones. Su nombre ha quedado indisolublemente asociado a la defensa del *laissez faire*, por lo que se habla de *liberalismo manchesteriano* cuando se aboga por la total prescindencia del Estado en materia económica y social.

Varios de sus miembros concentraron su acción de la Liga Contra las Leyes del Trigo, que proponía el libre comercio de granos en Inglaterra, siguiendo las teorías de Ricardo sobre las ventajas del libre comercio internacional. Defendieron los principios de la libertad individual contra toda interferencia gubernamental, aunque no por ello dejaron de lado las consideraciones humanitarias, pues aceptaron las regulaciones británicas que se iban promulgando para limitar y controlar el trabajo infantil en las fábricas. **[Manchester School]**. (V. LIBERALISMO).

Escuela Histórica Alemana. Corriente de pensamiento que hizo énfasis en la relatividad histórica de los modos de organización económica de las diversas naciones oponiéndose, en consecuencia, a la idea de que existen leyes económicas de validez universal.

Esta escuela sostuvo, además, la necesidad de aplicar políticas económicas específicas para cada caso. El principal exponente de esta corriente, Gustav Schmoller, adoptó un punto de vista algo más flexible, pero insistió en la búsqueda de una ciencia económica que integrara en sus proposiciones todas las motivaciones humanas y no sólo aquellas referidas a la búsqueda de ganancias.

Al destacar la importancia del cambiante entorno en que se desarrolla cada economía, la Escuela Histórica contribuyó al desarrollo de la llamada *economía institucional*, dando mayor profundidad al pensamiento histórico y social pero inhibiéndose para realizar las generalizaciones teóricas que tan fructíferas resultaron para el desarrollo de la ciencia económica. Por tal motivo su influencia posterior resultó bastante reducida, quedando confinada a aspectos laterales o escuelas de pensamiento poco influyentes en el destino posterior de la economía. **[Historical School]**. (V. NEOCLASICOS).

Escuela keynesiana. V. ECONOMIA KEYNESIANA.

especialización. Concentración de la producción en aquellas líneas o productos en los que el individuo o la firma tiene algunas ventajas, ya sean estas naturales o adquiridas. La especialización de la mano de obra está directamente ligada a la división del trabajo, permitiendo obtener mayores niveles de eficiencia; ella es la base de la producción fabril, punto de partida para la industria moderna y un elemento indispensable en las complejas sociedades de hoy. La especialización entre firmas o países permite realizar un intercambio comercial mutuamente beneficioso para las partes que en él intervienen, según el principio de las ventajas comparativas. **[specialization]**. (V. DIVISION DEL TRABAJO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

especulación. Práctica de comprar a precios bajos con la intención de vender, posteriormente, a un precio mayor. La especulación ha sido siempre criticada, en el lenguaje popular y en el discurso político, como una ganancia fácil semejante a las del juego y el azar; también se la ha hecho responsable -en especial cuando se une al acaparamiento- de producir el alza de los precios y de perjudicar así al consumidor. De hecho, sin embargo, la especulación es una práctica comercial normal que casi todo el mundo realiza de un modo u otro y que sirve para regular indirectamente los mercados, favoreciendo tanto al especulador como a los consumidores. Si en un país determinado, por ejemplo, se obtiene una importante cosecha de trigo, el precio tenderá a bajar y el consumo aumentará, produciendo una rápida baja en las existencias de ese grano; al comprar a precio bajo para revender luego, los especuladores crearán un stock o existencia del producto que luego podrá abastecer al mercado cuando desaparezca el excedente temporal inicial. El precio indudablemente subirá, pero habrá disponibilidad de ese cereal y, en todo caso, el precio resultará menor que si no hubiese existido nadie que se dedicase a la especulación. De esta manera la especulación resultará un mecanismo de regulación espontáneo de los precios.

El especulador asume riesgos como cualquier inversor que interviene en el mercado: compra con su dinero mercancías que supone aumentarán de precio, aunque sin poder jamás tener certidumbre de ello. La no comprensión del sentido económico de la especulación, aunada a la tendencia al intervencionismo económico de las décadas pasadas, llevó a muchos gobiernos a un sistema de precios controlados que, naturalmente, produjo serias distorsiones en la asignación de recursos. **[speculation]**. (V. ACAPARAMIENTO; PRECIO).

estabilización. Nombre que se da a las políticas macroeconómicas que tienen por objeto equilibrar las principales variables de una economía, especialmente la inflación. Las políticas de estabilización buscan, por lo general, lograr una aceptable tasa de crecimiento con escasa inflación; para ello es preciso lograr una adecuada paridad de la moneda nacional -que evite desequilibrios en la balanza comercial- regular la masa monetaria en circulación y el déficit fiscal, de modo de impedir el ascenso incontrolado de los precios, y crear un clima de confianza política que atraiga inversiones. El control del déficit fiscal, que estimula la demanda agregada, resulta importante para evitar los brotes inflacionarios que aparecen cuando una economía se *recalienta*, o crece demasiado velozmente. Para evitar este problema se suele recurrir a presupuestos superavitarios o, en todo caso, menos deficitarios que los preexistentes. Los ajustes a realizar, por supuesto, varían según los problemas específicos que enfrente cada economía nacional en un momento determinado, pero en general se encaminan a la búsqueda de equilibrios de mercado. **[stabilization]**. (V. EXPECTATIVAS RACIONALES; POLITICA ECONOMICA).

estacionalidad. Característica que presentan algunas variables económicas por las cual fluctúan regularmente a lo largo del tiempo. El vocablo proviene de "estación" pues es con el cambio de estaciones que se manifiesta con más claridad este comportamiento. Así lo hacen la producción agrícola, que varía de acuerdo al ciclo de siembras y cosechas, y algunas otras actividades que dependen de ella. También hay estacionalidad en la demanda -que se incrementa notablemente, por ejemplo, a finales de año- y, derivado de lo anterior, en los precios.

La estacionalidad puede presentarse en períodos anuales, mensuales o aún semanales y diarios; este último caso se presenta, por ejemplo, en el consumo de ciertos servicios, como los programas de televisión.

Para analizar sus consecuencias y eliminar el efecto que produce sobre las series de tiempo, los estadísticos recurren a diversas técnicas de *desestacionalización* de las variables. La más usual es la que se basa en el cálculo de *promedios móviles*. **[seasonal variations]**. (V. SATURACION; SERIES DE TIEMPO).

estadísticas económicas. Término amplio, que designa la recopilación sistemática de los datos que resultan importantes para conocer la actividad económica que se

desarrolla en un país. Los gobiernos normalmente aportan información sistemática sobre algunas variables básicas que resultan de interés general: producto e ingreso nacional, importaciones y exportaciones, balanza de pagos, presupuesto y gasto público, etc. Esta labor se hace generalmente a través del Banco Central de cada país, de institutos especializados -públicos o privados- o de departamentos especializados de ministerios y agencias gubernamentales. También resultan de importancia las estadísticas que elaboran las cámaras de comercio e industria, las bolsas de valores y los centros e institutos de investigación especializados; a través de ellas es posible conocer el comportamiento de las diversas ramas de actividad económica, el movimiento de los precios de las acciones y de las mercancías, las tasas de cambio y de interés, etc.

Las principales fuentes de la estadística económica son dos: por una parte las *encuestas* que se realizan a los consumidores y empresas; ellas aportan información sobre el mercado de trabajo, la producción, las expectativas existentes, etc.; por otra parte la información que aportan diversas instituciones y empresas bajo la forma de balances, informes económicos, etc. Sobre la base de estos datos, y de la labor gubernamental ya señalada, es que las naciones modernas ofrecen una amplia gama de informaciones indispensables para los inversionistas, los dirigentes de empresas y sindicatos, los políticos y los investigadores. **[economic statistics]**. (V.

Estado. El Estado es la institución en que se concentra el poder político de una sociedad, es decir, el poder de tomar las decisiones que afectan al conjunto de la población. Como tal, al Estado se le asigna el monopolio de la violencia legítima. Además de ello, el Estado desarrolla un conjunto de funciones que lo convierten en un agente económico de suma importancia: por una parte cobra impuestos, que constituyen su fuente de ingresos, y por otra parte realiza gastos, que incluyen el pago de los funcionarios que prestan servicio en sus distintas dependencias y las adquisiciones de los bienes que requiere para desempeñar sus actividades; además provee a los ciudadanos de diversos bienes públicos y, en muchos casos, realiza funciones de empresario, pues es poseedor y/o administrador de empresas públicas. El Estado, en las sociedades modernas, asume asimismo las funciones de emitir dinero, de regular diversos mercados y de influir en el comportamiento económico del país mediante su política económica y las diversas regulaciones que puede imponer.

El papel económico del Estado ha variado considerablemente a lo largo de la historia y ha sido objeto de estudio por casi todos los teóricos de la economía. La teoría del Public Choice ha intentado trasladar la metodología de análisis de la economía a las decisiones que toman los organismos públicos. **[state]**. (V. ESTATIZACION; GASTO PUBLICO; INGRESOS FISCALES; LAISSEZ FAIRE; LIBERALISMO; PRIVATIZACION).

Estado de bienestar. Traducción de la expresión inglesa *welfare state* que se utiliza para hacer mención de las nuevas actividades sociales que asumieron ciertos Estados modernos. El Estado de bienestar, característico de varios países de Europa Occidental,

ofrece educación y atención médica gratuitas, viviendas de bajo costo, pensiones de vejez, retiro y enfermedad, transferencias directas hacia los desempleados y los pobres, así como otros programas sociales de diversa naturaleza. En los últimos años se ha revertido en parte la tendencia que llevó a la ampliación de funciones característica de los Estados de bienestar. Ello ha sucedido por varios motivos: a) por la revalorización de la economía de mercado, lo cual lleva a tratar de eliminar las distorsiones que, sobre la asignación general de recursos, producen estas amplias políticas; b) por los crecientes déficits que se van generando cuando el gasto público se amplía de esta manera; c) por la ineficiencia de muchas de estas políticas para erradicar los males sociales que se proponen combatir, en especial en cuanto a la eliminación de la pobreza y el desempleo. (V. GASTO PUBLICO).

estancamiento. Situación en que la economía de un país no crece, o lo hace en una medida muy limitada, inferior o igual al crecimiento de la población. El estancamiento es la situación opuesta al crecimiento económico y se produce cuando el ahorro y la inversión son muy reducidos, incapaces de generar nuevas actividades productivas y apenas suficientes para cubrir los costos de reposición. El estancamiento es una situación característica de sociedades atrasadas, con escaso desarrollo tecnológico y baja calificación de la mano de obra; también se produce cuando las cargas impositivas son muy altas y se genera una fuerte presión fiscal, o cuando por diversas circunstancias específicas -económicas o extraeconómicas- se reducen drásticamente las inversiones: políticas de expropiaciones, inestabilidad política aguda, etc., etc. [**stagnation**]. (V. CRECIMIENTO).

estanflación (o estagflación). Castellanización de la voz inglesa "stagflation" que es a su vez una combinación de las palabras inflación y estancamiento. La estanflación, que se presentó claramente por primera vez en la década de los setenta en los países más desarrollados, es una combinación altamente inconveniente de una recesión económica en la que a la vez hay una inflación sostenida. Estimulada principalmente por déficits fiscales que -al contrario de los supuestos de la economía keynesiana- son incapaces de revitalizar el aparato productivo, la estanflación fue una prueba práctica de las limitaciones de esta clase de política. Este fenómeno contribuyó, entre otros, al cambio radical de orientación en las políticas económicas seguidas por los Estados Unidos e Inglaterra, favoreciendo la revalorización práctica de la economía de libre mercado.

La estanflación es producto esencialmente de la generación de expectativas racionales: los actores económicos anticipan las políticas gubernamentales, sobre todo el comportamiento del gasto público y las medidas de estabilización, impidiendo que éstas tengan éxito en aumentar el producto y haciendo que se traduzcan sólo en inflación. [**stagflation**]. (V. CICLO ECONOMICO; ESTABILIZACION; ESTANCAMIENTO; EXPECTATIVAS; INFLACION).

estatización. Dícese del acto por el cual una industria o servicio pasa a manos del Estado. El proceso de estatización o nacionalización significa que los poderes públicos asumen la propiedad, y por lo general el control, de actividades que antes se hallaban en el poder de particulares, aunque a veces el Estado se hace cargo de las mismas desde su propio inicio, mediante un proceso de inversión similar al que realiza el capital privado. Las empresas estatales conforman el llamado sector público de la economía.

Existen diversas alternativas en cuanto a estatización: en algunos casos el Estado se considera dueño -en representación de la nación- de ciertos bienes o recursos necesarios para la prestación de un servicio, pero arrienda o concede éstos a los particulares: así sucede con las concesiones mineras, con las frecuencias de ondas electromagnéticas usadas en radio, televisión y telefonía, con las aguas y otros recursos naturales, etc. En este caso la propiedad es estatal pero la gestión es privada. En otras ocasiones el Estado asume tanto la propiedad como la gestión concreta de empresas o instituciones, creándolas o tomándolas del sector privado. La propiedad puede asumir la forma de una sociedad anónima donde todas o parte de las acciones pertenecen al sector público. Cuando ocurre esto último, y particularmente en el caso de que el Estado no posea el control accionario, suele hablarse de sociedades con participación estatal.

Las estatizaciones fueron defendidas, generalmente bajo el influjo de diversas variantes de la ideología socialista, como un medio de garantizar bienes y servicios más baratos a toda la población o por razones de tipo estratégico. Muchos países han tenido industrias básicas y manufacturas militares estatizadas y es común en el mundo actual que algunos servicios y obras de infraestructura estén en manos del Estado: agua corriente, electricidad, teléfonos, construcción y reparación de carreteras, hospitales, etc.

La práctica ha mostrado que, en la mayoría de los casos, el sector público no es capaz de satisfacer adecuadamente las necesidades de los consumidores y que, por otra parte, se suelen acumular importantes déficits de gestión. Las tarifas políticas, artificialmente bajas, son causa parcial de este último problema, en tanto que la falta de inversiones oportunas y de mejoras tecnológicas deterioran diversos servicios, produciendo en definitiva un resultado opuesto al que se busca. No han sido ajenos a estos problemas, además, los criterios antieconómicos de muchos aspectos de la gestión administrativa de las empresas, especialmente en cuanto a contratación y control del personal y en cuanto a las metas fijadas para las mismas.

Ante estos problemas, y ante las indicaciones de la mayoría de los economistas, que desalientan la propiedad estatal salvo en el caso de los bienes públicos puros, las tendencias hacia la estatización se han revertido en los últimos años, asistiéndose ahora en muchos países del mundo a lo que se llama un proceso de privatización.

[nationalization]. (V. BIEN PUBLICO; ECONOMIA MIXTA; ESTADO; PRIVATIZACION; SOCIALISMO).

estructura. Una estructura es un conjunto de partes interrelacionadas entre sí que forman un conjunto donde los cambios en cada una de ellas producen modificaciones en las restantes. La economía de un país, por lo tanto, puede considerarse una estructura, la denominada *estructura económica*. Los economistas suelen hacer análisis estructurales cuando estudian las características básicas -importantes en el mediano y largo plazo- de un sistema económico. Estos se distinguen de los análisis coyunturales, que tienen por objeto el estudio de situaciones concretas en un período específico de tiempo.

Los análisis de estructura se interesan en los recursos básicos de un país, en el crecimiento de la población y sus movimientos, en las características básicas del mercado de trabajo, en la división en sectores y ramas de la actividad productiva, en el papel y funciones que ejerce el Estado en el plano económico, en el nivel de tecnología y de productividad existente, y en muchos otros temas de parecida amplitud. **[structure]**. (V. COYUNTURA; ECONOMIA).

excedente del consumidor. Concepto creado por Alfred Marshall sobre la base de un análisis hecho previamente por el ingeniero Dupuit. Marshall observó que el consumidor raramente tiene que entregar por una mercancía el precio que estaría dispuesto a pagar por ella, con lo que obtiene una diferencia a su favor, el llamado excedente del consumidor. Este surge de la tendencia a la disminución que tiene la utilidad marginal de un bien a medida que su consumo aumenta: por dicha tendencia un consumidor que pagaría, por ejemplo, 50 unidades monetarias por el primer bien que adquiere, estaría dispuesto a pagar sólo 40 por la segunda unidad de ese bien y 30 por la tercera. Dado que los precios se fijan en el mercado de acuerdo a la utilidad marginal, dicho consumidor podrá entonces comprar las tres unidades de ese bien a un precio de 30, pagando un total de 90, en vez las 120 unidades monetarias que hubiera estado dispuesto a pagar en caso contrario. La diferencia, $120 - 90 = 30$, es en este caso el excedente del consumidor.

El concepto de excedente del consumidor indica entonces que hay una pérdida absoluta de satisfacción para éste cuando, debido a los impuestos, se aumenta simultáneamente el valor de todas las mercancías que se ofrecen. **[consumer surplus]**. (V. CONSUMO; SOBERANIA DEL CONSUMIDOR).

expansión. Fase del ciclo económico opuesta a la recesión, y caracterizada por un incremento en la producción, el empleo y la inversión. Es prácticamente sinónimo de auge o boom. **[boom]**. (V. CICLO ECONOMICO).

expectativa. Aquella previsión o suposición sobre el futuro que afecta el comportamiento presente. Las decisiones económicas raramente se toman sobre la base exclusiva de los datos del presente: todo agente tiene, por lo general, alguna idea de cómo evolucionarán los precios en el futuro, y de acuerdo a ella decide su

conducta. Sobre la base de las expectativas es que se realiza la especulación, se efectúan inversiones, se solicitan y otorgan préstamos y se desarrollan muchas otras acciones básicas de la vida económica.

Las expectativas, por otra parte, no deben ser entendidas como una previsión científica deducible a partir de una ley, sino como estimaciones que tratan de reducir en lo posible el nivel de incertidumbre propio de toda actividad económica: el hecho de que un agente económico tenga expectativas definidas no es suficiente para determinar por completo el curso de acción que se seguirá; es preciso tener en cuenta que los otros agentes con los que el primero interactúa también tienen expectativas, por lo que la resultante puede ser diferente según tales expectativas coincidan o discrepen en mayor o menor proporción.

Las expectativas se llaman *adaptativas* cuando la previsión consiste simplemente en proyectar hacia el futuro las tendencias y magnitudes presentes; se denominan *racionales* cuando intentan hacer el uso más sistemático y científico posible de la información disponible. **[expectations]**. (V. EXPECTATIVAS RACIONALES; INCERTIDUMBRE).

expectativas racionales. Formulación de previsiones sobre el comportamiento futuro de la economía sobre la base de la adquisición y uso racional de la información. La teoría de las expectativas racionales supone que los actores económicos ajustan su conducta no sólo a los datos de la realidad presente, sino también a las expectativas de evolución que pueden inferirse a partir de ella. De ese modo los inversionistas, compradores y vendedores, estiman el comportamiento a futuro de diversas variables macroeconómicas de importancia -crecimiento, inflación, tasa de cambio, etc.- tratando de maximizar sus beneficios ante la situación que racionalmente calculan que existirá. El hecho de que los actores económicos procedan de esta manera, lo cual se comprueba casi siempre en la práctica, resta poder de maniobra a las políticas económicas de los gobiernos, pues los efectos de las mismas son anticipados y contrarrestados por quienes intervienen en el proceso económico. **[rational expectations]**. (V. EXPECTATIVA).

explotación. El término tiene dos usos: por una parte se aplica para designar la utilización económica de ciertos recursos, como cuando se explotan determinadas minas, tierras, canteras, etc.; por otra parte, entre los marxistas, designa la condición del trabajador dentro del sistema capitalista. **[exploitation]**. (V. MARXISMO; RECURSOS).

exportaciones. Venta de bienes y servicios de un país al extranjero. Gracias al rápido desarrollo del comercio internacional durante las últimas décadas, una buena parte de la producción de casi todos los países del mundo se destina a las exportaciones.

Las exportaciones se denominan *visibles*, cuando se refieren a bienes, e *invisibles* cuando dan lugar a pagos de personas de otros países a los residentes pero sin que se produzca

un movimiento de bienes. Estos pagos se deben generalmente a fletes, seguros, patentes, royalties, etc. El término exportaciones invisibles se amplía a veces para designar los intereses sobre préstamos, movimientos bancarios, dividendos, fondos de emigrantes, legados y donaciones. Entre las exportaciones invisibles debe contarse también al turismo, pues esta actividad puede considerarse como la exportación de un servicio a residentes en el extranjero que ocasiona un pago por parte de éstos. **[exports]**. (V. BALANZA COMERCIAL; COMERCIO INTERNACIONAL; FOB; IMPORTACIONES).

exportaciones no tradicionales. En los países en desarrollo, tradicionales exportadores de materias primas, se suele denominar así a la exportación de productos manufacturados o de otros bienes de consumo final. El término se aplica especialmente a aquellas economías consideradas como monoexportadoras. **[non-traditional exports]**. (V. EXPORTACIONES, MONOEXPORTADORES, PROMOCION DE EXPORTACIONES).

externalidades. Las externalidades, también conocidas como *efectos externos*, *economías externas* y *utilidades (o desutilidades) externas*, son efectos económicos colaterales de las acciones de unas personas sobre otras que no se expresan en un precio, es decir, que son externos al mercado. Si una empresa contamina el ambiente, arrojando residuos a un río, por ejemplo, su actividad produce entonces una externalidad negativa sobre quienes habitan cerca del mismo o utilizan sus aguas para pescar; si una persona coloca una obra de arte en su jardín, a la vista de todos los que pasen por la calle, produce entonces en los transeúntes una externalidad de signo positivo, pues estos podrán disfrutar del bien sin haber tenido que pagar por ello.

Las externalidades surgen en los casos donde no existe un mercado para el intercambio de bienes o servicios: si existieran derechos de propiedad definidos sobre el río del ejemplo anterior, la empresa contaminante se vería en la obligación de pagar a su dueño una cantidad determinada por el uso de sus aguas como vertedero. Pero, dado que no existen derechos de propiedad sobre una gran cantidad de bienes y no se genera un mercado alrededor de ellos se producen entonces efectos externos al mercado que no son compensados por intercambios mercantiles. En este sentido el tratamiento económico de la externalidad se aproxima, por lo tanto, al de los bienes públicos. **[externalities]**. (V. BIENES PUBLICOS; UTILIDAD).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



factores de producción. Son los diferentes recursos escasos que contribuyen a la creación de un producto. Algunos bienes libres que contribuyen también a la

producción, como el aire o la fuerza de gravedad, no son considerados factores de la misma puesto que no entran en transacciones económicas y su precio es nulo.

La economía política clásica consideró tres factores de producción: tierra, trabajo y capital, a cada uno de los cuales correspondía una clase específica de ingresos: las rentas, los salarios y las ganancias o beneficios, respectivamente. La moderna teoría económica ya no exige una explicación separada para la comprensión de cada uno de estos factores y los trata de un modo similar. La distinción entre los mismos, por lo tanto, ha devenido más formal que práctica, y se utiliza especialmente como herramienta clasificatoria para la presentación de ciertas estadísticas o para el estudio de algunos problemas concretos.

En las economías modernas, a diferencia de lo que ocurría en tiempos de los clásicos, el trabajo es un factor altamente diferenciado que engloba una cantidad de oficios y profesiones de muy diversa naturaleza; del mismo modo hay factores intangibles, como la capacidad empresarial, el entorno tecnológico o diversos servicios que, contribuyendo decisivamente a la producción, no son tomados en cuenta en la clasificación clásica. De allí que para la economía interese ahora, primordialmente, la forma en que es necesario combinar los variados factores productivos disponibles, de modo de lograr la eficiencia productiva, es decir, la maximización de los ingresos de la empresa. **[factors of production]**. (V. CAPITAL; EFICIENCIA; RECURSOS; TIERRA; TRABAJO).

falangismo. Corriente política, muy próxima al fascismo y al nazismo, que floreció en España durante los años treinta. El falangismo fue una de las fuerzas que integró el bando "nacional" durante la Guerra Civil Española (1936-39) y estuvo representado orgánicamente en el posterior gobierno de Francisco Franco. Poco a poco fue perdiendo influencia, sin embargo, dentro del campo de las fuerzas vencedoras de la guerra civil. **[Falangism]**. (V. FASCISMO).

falla del mercado. Concepto que sirve para designar las situaciones en que el mercado no alcanza a proveer ciertos bienes o lo hace de un modo imperfecto. Las fallas del mercado derivan generalmente de algunas características de los bienes públicos, como la no exclusión, y han sido utilizadas como argumento para promover nacionalizaciones o defender un amplio sector público de la economía. Para explicar las ineficiencias que se producen cuando el Estado asume la provisión de bienes y servicios se ha acuñado también otro concepto, el de *falla del sector público* (*public failure*), que está siendo tomado en cuenta cada vez más por los economistas. **[market failure]**. (V. BIENES PUBLICOS; MERCADO; PUBLIC CHOICE).

fascismo. Movimiento político de gran importancia entre las dos grandes Guerras Mundiales que surgió en Italia, en 1922, bajo el liderazgo de Benito Mussolini. El fascismo se caracterizó por su oposición a la democracia liberal y al comunismo, por su nacionalismo, su culto a la violencia y su actitud proclive al colonialismo y al racismo.

Surgido inicialmente como un movimiento de masas sin una definición ideológica muy precisa, aunque siempre opuesto a la agitación sindical y socialista, el fascismo, en Italia y en otras naciones, fue adquiriendo luego perfiles más claros y más amenazantes.

Para el fascismo la soberanía del Estado-nación era absoluta y se erigía, por tanto, como una crítica a la libertad individual, siempre mencionada despectivamente como "individualismo", ya se manifestase ésta en el campo del pensamiento, las costumbres o la actividad económica. Su lema "Crear, obedecer, combatir" expresaba no sólo esta subordinación del individuo al líder, concebido como encarnación de la voluntad nacional, sino también el espíritu militarista y el apego a la disciplina que tanto contribuyeron al estallido de la Segunda Guerra Mundial. Los gobiernos fascistas fueron, sin excepción, dictaduras unipersonales absolutas que, en algunos casos, llegaron a convertirse en sistemas abiertamente totalitarios, como ocurrió en la Alemania de Hitler. Aparte de las experiencias italiana y alemana deben mencionarse también los regímenes fascistas o filofascistas que se establecieron en Rumania, España, Argentina, Brasil y otras naciones durante los años treinta, en algunos casos con características sin embargo más próximas al populismo.

El énfasis en lo colectivo en detrimento del individuo hizo que los experimentos fascistas desembocasen normalmente en una u otra forma de *corporativismo*. Las naciones se organizaron así a través de corporaciones, no personas, que podían ser cámaras de industriales o comerciantes, sindicatos, gremios o cualquier otra institución semejante. Estas corporaciones, representadas en órganos políticos o de dirección económica, eran los auténticos actores sociales, aunque cada una de ellas, en realidad, estaba dirigida férreamente por personeros del partido gobernante que se subordinaban al líder supremo. Ellas decidían la política general a seguir, trazaban planes económicos e intervenían en muchos asuntos cotidianos, convirtiéndose en órganos del Estado de casi ilimitado poder.

La economía se organizaba así mediante consejos generales que dictaban normas de cumplimiento obligatorio para todas las cámaras afiliadas. Estas fijaban precios y cantidades a producir, determinaban los salarios y las normas de trabajo, intervenían sobre las decisiones de inversión, regulaban las ganancias y controlaban toda la actividad productiva, a veces, hasta los mínimos detalles. La propiedad privada de las empresas se mantenía, al menos formalmente, pero quedaba por completo vacía de contenido: no existía ya riesgo empresarial ni posibilidad alguna de competencia, por lo que los dueños de empresas se convertían en una especie de asalariados privilegiados, a veces devengando incluso sueldos, cuyas ganancias se asemejaban más a bonos o compensaciones especiales que a la retribución por el riesgo asociado a la inversión. La política económica general, por otra parte, además de basarse en un extendido intervencionismo estatal, se encaminaba a lograr la autarquía, el desarrollo económico nacional aislado del resto del mundo.

Los fascismos más militaristas, como los de Hitler, Mussolini y la Europa Oriental no sobrevivieron mucho tiempo y fueron devorados por la propia conflagración mundial que tanto contribuyeron a desencadenar. Otras experiencias, como la de Franco en España, fueron evolucionando gradualmente hacia sistemas menos totalitarios, abandonando casi por completo el corporativismo y asemejándose así a otras naciones de economía intervenida y democracia restringida. En América Latina, dentro de este modelo, los experimentos fascistas se convirtieron rápidamente en populismos. **[Fascism]**. (V. SOCIALISMO, NACIONALISMO ECONOMICO, COMUNISMO, INTERVENCIONISMO).

feudalismo. Un sistema político y económico, bastante extendido en Europa durante la Edad Media, que se caracterizaba por la existencia de un campesinado no libre sino sujeto obligatoriamente a la tierra de un señor determinado. Estos campesinos, o siervos, debían laborar la tierra y entregar al señor una parte de sus cosechas teniendo además que alistarse como tropas en caso de guerra. Los señores feudales no tenían un derecho de propiedad pleno, como el que existe en la actualidad, sino que recibían sus tierras del monarca o del emperador bajo la condición de defenderla con sus siervos y hacerla trabajar, estando obligados también al pago de un tributo. El feudalismo se caracterizó, por ello, por un alto grado de descentralización y por estructuras muy rígidas en lo social, con un ordenamiento jerárquico poco sujeto a fluctuaciones, así como por una relativamente reducida circulación monetaria y pocos intercambios comerciales. Con el aumento del comercio internacional y de la división del trabajo el feudalismo fue desapareciendo -no sin conflictos- de la escena mundial.

El concepto de feudalismo, sumamente abstracto, incluye una amplia variedad de casos; algunas de sus instituciones típicas, como el tributo, se hallan también presentes en muchos otros sistemas económicos y no existe una demarcación estricta de lo que es en sí misma una sociedad feudal. El término se utiliza con frecuencia para adjetivar ciertos rasgos de una sociedad más moderna que recuerdan las prácticas feudales. **[feudalism]**. (V. CAPITALISMO; TIERRA).

fianza. En un sentido económico, una fianza es semejante a un aval. (V. AVAL).

fideicomiso. Relación jurídica por la cual una persona, denominada *fideicomitente*, transfiere bienes o activos a otra persona, llamada *fiduciario*, quien se obliga a utilizarlos a favor de aquél o de un tercero. Los *fondos de fideicomiso* o *fondos fiduciarios* son frecuentes en las prácticas de la seguridad social moderna: en ellos se van integrando aportes regulares -mensuales o anuales- que ganan intereses y quedan a disposición de los fideicomitentes al final de su vida de trabajo; de este modo los trabajadores tienen la posibilidad de obtener una importante suma o una pensión mensual de un monto aproximado al de su salario cuando se retiran o jubilan. Dichos fondos también suelen constituirse para proteger los intereses de herederos menores de edad y en otras situaciones semejantes. **[trust]**. (V. FONDO; SEGURIDAD SOCIAL).

fijación concertada de precios. El término se aplica a las diversas situaciones en que los precios no se determinan espontáneamente por los intercambios de mercado. Puede darse el caso de que varias empresas, actuando como un cártel, traten de establecer un precio mínimo o un precio fijo para los bienes que venden; se da el caso también, con bastante frecuencia, de que el Estado reúna a productores y consumidores para fijar precios, mediante acuerdos explícitos, que eviten así fluctuaciones bruscas o alzas recurrentes. En este último caso se trata de una técnica de concertación empleada para reducir o eliminar los niveles de inflación existentes en una economía, especialmente cuando ésta presenta altas tasas de incremento en los precios y se pretende frenar la tendencia a su continuo aumento. **[price fixing agreement]**. (V. CARTEL; INFLACION; PRECIO).

finanzas. En un sentido general, parte de la economía que estudia lo relativo a la obtención y gestión del dinero y de otros valores como títulos, bonos, etc. En un sentido más práctico las finanzas se refieren a la obtención y gestión, por parte de una compañía o del Estado, de los fondos que necesita para sus operaciones y de los criterios con que dispone de sus activos.

Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero. Las empresas suelen tener una dirección o una gerencia específicamente dedicada a los problemas financieros. **[finance]**. (V. BANCO; DINERO; ENTIDAD FINANCIERA; FINANZAS PUBLICAS; MERCADO DE CAPITAL).

finanzas públicas. Dícese del estudio y de la gestión de los instrumentos fiscales que utiliza el Estado para el desarrollo de sus actividades. El estudio de las finanzas públicas incluye lo relativo a la magnitud y estructura de los impuestos, al presupuesto de los gastos públicos, a los préstamos que el gobierno toma o efectúa y a todos los rubros de las cuentas públicas en general. Generalmente existe, en cada país, un ministerio encargado específicamente de las finanzas, el cual, junto con el banco central u organismos equivalentes, realiza la gestión práctica de los aspectos mencionados. **[public finance]**. (V. FINANZAS; GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; INGRESOS FISCALES).

fine tuning. Expresión inglesa que significa ajuste fino y que se aplica a las políticas macroeconómicas que buscan, mediante pequeños cambios en la tributación o en los gastos públicos, afectar los niveles de empleo y crecimiento. (ECONOMIA KEYNESIANA; POLITICA ECONOMICA).

firma. V. EMPRESA.

fisiócratas. Escuela de pensamiento económico surgida a mediados del siglo XVIII, que se opuso al mercantilismo entonces dominante. Los fisiócratas, que fueron conocidos en su tiempo como "Los Economistas", tuvieron su figura principal en François Quesnay,

quien publicó su famoso *Tableau Economique* en 1756. Otras figuras de esta corriente fueron Mirabeau, Mercier de la Riviere, Le Trosne y Dupont de Nemours.

El término "fisiocracia", que puede traducirse como norma de la naturaleza o ley natural, representa la idea principal de esta escuela, que puede sintetizarse diciendo que la riqueza económica sólo se produce en la actividad agrícola, pues es la única que crea nuevo valor. La industria, en tal sentido, es improductiva, pues sólo combina diferentes cosas ya creadas previamente por la agricultura; así sucede también con el comercio, pues éste se limita a trasladar y cambiar de manos lo ya producido.

El pensamiento de los fisiócratas fue importante porque abogó por el libre comercio, oponiéndose a las restricciones mercantilistas que buscaban por todos los medios aumentar el excedente de metales preciosos y preanunciando así las concepciones de los economistas clásicos. En el *Tableau* de Quesnay se encuentra también una clara idea de cómo se interrelacionan los diversos sectores productivos, por lo que puede considerarse como el punto de partida para la matriz insumo-producto de Leontieff y los estudios que se realizaron, en esa línea, a mediados del siglo XX. **[Physiocrats]**. (V. ESCUELA CLASICA; MERCANTILISMO).

flete. Pago por el transporte marítimo de una mercancía; actualmente el término se usa en un sentido más amplio, incluyendo los pagos por el transporte aéreo o terrestre. El seguro específico que cubre las mercancías durante su traslado se llama *seguro de flete*. **[freight]**. (V. CIF).

FMI, V. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

FOB. Siglas en inglés de "libre a bordo" o "puesto a bordo" (free on board). Término que describe la forma de tasar un bien cuando en el precio del mismo no se incluyen los costos de exportación asociados a su traslado, como seguros y fletes, por ejemplo. En el cómputo de la balanza comercial, generalmente, las exportaciones se valoran según sus precios FOB. (V. BALANZA COMERCIAL; CIF; EXPORTACIONES; IMPORTACIONES).

fondo. La palabra tiene varias acepciones vinculadas entre sí, aunque no idénticas. En un sentido general, un fondo es una cantidad de dinero depositada en una cuenta especial para el uso de determinados fines. Se habla así de fondos de garantía y de muchos otros fondos específicos que se reservan para determinados fines: los *fondos de pensión*, por ejemplo, son cuentas en las que se van acumulando los depósitos de quienes, al final de su vida de trabajo, pueden retirar el total de lo depositado o una pensión mensual determinada; los *fondos de amortización* son cuentas que se abren para ir acumulando las cantidades en que se va depreciando un bien de capital para obtener, al final de su vida útil, un valor equivalente al de su reposición; un *fondo de inversiones* o *fondo mutual de inversiones* es, por otra parte, una entidad o cuenta a través de la cual se canaliza el dinero de diferentes inversionistas con el objeto de

comprar activos diversos. Todos estos fondos se van acrecentando de acuerdo a las tasas de interés vigente.

Suele usarse también el término *fondo de comercio*, que tiene un sentido diferente a los anteriores pues representa la cantidad que se paga por un negocio más allá del valor neto de sus activos. El fondo de comercio valora la ventaja intangible de obtener beneficios a través de la adquisición de una firma ya establecida, y representa por lo tanto una medida de la capacidad de ésta de obtener ganancias superiores a las que daría un uso alternativo del capital. **[fund]**. (V. AMORTIZACION; FONDO DE GARANTIA; INVERSION).

fondo de garantía. En determinadas sociedades, empresas o instituciones, cuenta especial formada por aportaciones -periódicas o no- que tiene por objeto responder ante ciertas obligaciones especiales, dar solidez a la empresa o atender a gastos extraordinarios. A diferencia de las reservas, los fondos de garantía no se destinan a cubrir gastos recurrentes y previsibles. **[guarantee fund]**. (V. RESERVAS).

fondo de garantía de depósitos bancarios. Fondo especial que se constituye para proteger los depósitos del público ante la eventualidad de insolvencia de alguna institución bancaria. En varios países del mundo existen fondos de este tipo, que se integran con aportes de las instituciones bancarias privadas y, en ocasiones, de los bancos centrales. Los fondos de garantía -por lo general- cubren sólo cierto tipo de depósitos, por ejemplo los de ahorro, hasta una determinada cantidad. (V. AHORROS; ATESORAMIENTO; BANCO; DEPOSITO).

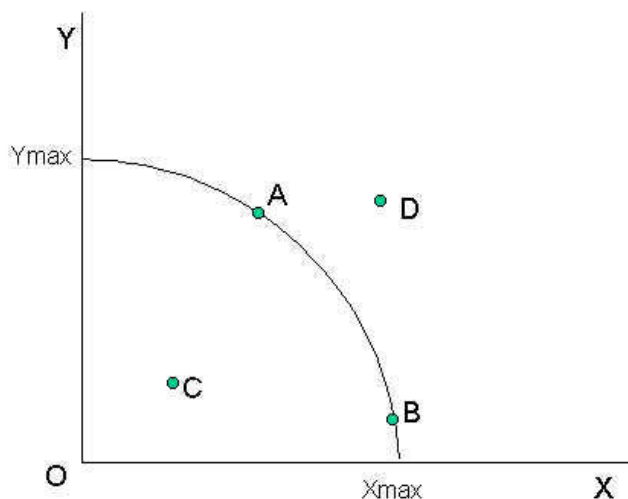
Fondo Monetario Internacional. Agencia especializada de las Naciones Unidas creada en 1945 como parte de los acuerdos de Bretton Woods. Su principal propósito es facilitar la expansión equilibrada del comercio internacional alentando la estabilidad de las tasas de cambio y la cooperación internacional en materia monetaria. El FMI, concretamente, otorga préstamos de corto plazo para equilibrar la balanza de pagos de los países miembros, busca la eliminación de barreras comerciales y auspicia la convertibilidad de las monedas a tasas estables.

Desde el principio de los años sesenta sus miembros, que llegan al centenar, tienen una cuota expresada en dólares americanos que determina su poder de voto y sus derechos como prestatarios y como prestamistas. El Fondo actúa como banquero entre sus miembros, prestándoles las divisas que necesitan: el prestatario las compra con su propia moneda, comprometiéndose a utilizarlas para reducir sus déficits comerciales. En los últimos años el FMI ha cooperado en la renegociación de la gran deuda externa contraída por muchos países en desarrollo, otorgando préstamos a largo plazo y facilitando fondos para la recompra de la deuda por parte de esos países. **[International Monetary Fund, IMF]**. (V. BALANZA DE PAGOS; BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO).

fricción. En economía la fricción designa al conjunto de elementos que impiden el funcionamiento completo e instantáneo de las leyes económicas. El término, tomado de las ciencias físicas, indica por lo tanto la demora con que los factores de producción son encontrados y utilizados, la resistencia de ciertos precios a la baja o la lentitud con la que los precios, en general, tienden a adaptarse a los cambios de la oferta y la demanda. Se habla así de desempleo friccional, por ejemplo, para hacer referencia a la cantidad de personas que no encuentran trabajo porque no conocen inmediatamente las ofertas de empleo existentes en un mercado.

La fricción económica se produce, básicamente, porque la información de los agentes económicos no es perfecta; ello ocurre, a su vez, porque siempre existen determinados costos asociados a la adquisición de la información. La fricción es también una resultante de los costos que implican la comunicación y el transporte, pues éstos hacen que las demandas del mercado no se transmitan instantáneamente -o no puedan ser satisfechas- entre todos los agentes que intervienen en el mismo. **[friction]**. (V. DESEMPLEO; MERCADO).

frontera de producción. Conocida también como función de transformación, una curva que muestra las cantidades en que se incrementa la producción de un bien cuando se reduce la producción de otro, para unos insumos dados. La frontera de producción muestra el límite máximo de lo que es posible obtener con los factores existentes en una situación: los puntos fuera de la curva, como el punto *D*, son imposibles de obtener; los puntos al interior de la misma, como el *C*, representan situaciones de ineficiencia; *A*, *B* y todos los puntos de la línea que los unen, forman la frontera de producción en el siguiente gráfico. **[production frontier]**. (V. EFICIENCIA).



fuerza de trabajo. V. POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA.

fusión. Acto por el cual se unen dos o más empresas, anteriormente independientes, en una sola organización. Las fusiones son por lo general producidas por la búsqueda de

economías de escala o de ventajas monopólicas; en el primer caso son una expresión del proceso de integración horizontal o vertical entre empresas independientes, que buscan una mayor eficiencia en sus procesos productivos; en el segundo caso pueden considerarse como una forma de control de los mercados más profunda y orgánica que la formación de cárteles. **[merger]**. (V. CARTEL; ECONOMIAS DE ESCALA; INTEGRACION).

futuros. Contratos hechos en un mercado de futuros para la compra o venta de mercancías en una fecha determinada. Muchos productos se intercambian de esta manera, permitiendo a los vendedores obtener una garantía contra bajas imprevistas en los precios y dando oportunidad a los compradores para realizar beneficios especulativos. **[futures]**. (V. ESPECULACION; MERCADO).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



ganancia. Utilidad, provecho o beneficio de orden económico obtenido por una empresa en el curso de sus operaciones. La palabra también sirve para designar, en un sentido más concreto, la diferencia entre el precio al que se vende un producto y el costo del mismo. La ganancia es el objetivo básico de toda empresa o firma que debe hacer uso, por lo tanto, de la combinación óptima de factores productivos para reducir sus costos lo más posible, atrayendo a la vez a los demandantes de los bienes o servicios que produce para vender éstos al mayor precio obtenible.

Desde sus comienzos, la ciencia económica se ha ocupado del problema de determinar en qué consiste la ganancia, es decir, a qué debe atribuírsela y de dónde proviene. Las soluciones han sido diversas según las escuelas económicas o las aproximaciones teóricas que se hayan adoptado: se ha considerado que la ganancia es la retribución que el empresario obtiene por su trabajo, que deriva de la espera o de la abstinencia, o que es la recompensa que se obtiene cuando se asume el riesgo de invertir capital en actividades productivas. En todo caso, las concepciones modernas acerca del problema no definen a la ganancia como una categoría de renta diferente de las demás e insisten, de un modo u otro, en su relación con el riesgo y la incertidumbre de las actividades económicas.

La búsqueda de la ganancia resulta decisiva en el crecimiento de la economía: ella obliga a las empresas a buscar la mayor rentabilidad posible, incorporando incesantemente los adelantos tecnológicos disponibles y tratando de hacer uso de todas las economías de escala existentes, para situarse así en la frontera de eficiencia de la producción; ella permite, por otra parte, que nuevo capital de riesgo se incorpore al mercado, pues la demanda latente de los consumidores estimula la generación de

bienes y servicios que, cuando satisfacen tal demanda, producen una ganancia al empresario. Del mismo modo, la ausencia de ganancias <196> o una disminución recurrente de las mismas <196> permite orientar la labor de las empresas hacia las áreas que tienen mayor interés para los consumidores: la empresa que no se adecua a la demanda se ve primero marginada y luego expulsada del mercado, pues la ausencia de ganancias obliga a la misma a retirarse frente a la competencia o a emprender nuevas y diferentes actividades. **[profit]**. (V. BENEFICIO; CAPITAL; COMPETENCIA; EFICIENCIA; INCERTIDUMBRE).

ganancias de capital. Beneficios obtenidos por una empresa como resultado de operaciones diferentes a las que constituyen su objeto principal. Tales operaciones pueden ser la venta de terrenos, la especulación financiera o cualquier otra en la que se consiga una ganancia como producto de transacciones aisladas, fuera del curso regular de las actividades de la firma. **[capital gains]**. (V. GANANCIA).

garantía. Respaldo con que el deudor asegura el cumplimiento de una obligación, facilitando así la obtención de un préstamo o concesión. Las garantías pueden ser reales, cuando están constituidas por bienes <196> generalmente inmuebles <196> y activos de diverso tipo, o pueden consistir en avales y fianzas que obtiene el prestatario. **[guarantee]**. (V. AVAL; HIPOTECA).

gasto público. Gastos hechos por el gobierno y sus agencias, como distinto del gasto que realizan los particulares y las empresas. No existe un criterio uniforme, internacionalmente, para definir los entes gubernamentales que participan en el gasto público total. En general, el gasto público de un país está integrado por los desembolsos que realiza el gobierno central, las administraciones locales y regionales, las agencias o institutos autónomos y <196> eventualmente <196> las empresas o corporaciones de propiedad estatal.

El gasto público se contabiliza según los organismos o entes que efectúan los gastos y se proyecta, en cada ejercicio, en el presupuesto público o fiscal de cada país. Los gastos que realiza el Estado deben estar balanceados con los ingresos fiscales, existiendo en caso de discrepancia un déficit o un superávit fiscal.

Las tres principales partidas del gasto público son: los *gastos corrientes*, que incluyen los sueldos y salarios pagados, las transferencias y subsidios y las compras de bienes no duraderos que realizan los entes gubernamentales; los *gastos de inversión*, que se refieren a la compra de bienes de capital y a otras inversiones que realiza el Estado; y los *pagos de la deuda pública*, con los que el gobierno va amortizando los compromisos previamente contraídos.

El gasto público se subdivide también según una clasificación funcional. Se habla así de *gastos sociales*, que incluyen las transferencias directas al público, el desarrollo de

programas sociales y los gastos en salud y educación; de *gastos militares* o de defensa, de gastos por servicios y de otros de diferente tipo.

El gasto público forma parte de la demanda agregada total y como tal se considera a la hora de calcular las cuentas nacionales. Su expansión puede acelerar la economía pero también producir inflación; su contracción, en cambio, puede llevar a una etapa de recesión pero, en contrapartida, generar las condiciones para una moneda más estable y un crecimiento más saludable. **[public expenditures]**. (V. DEUDA PUBLICA; INFLACION; INGRESOS FISCALES; PRESUPUESTO).

gastos fiscales. V. GASTO PUBLICO.

GATT. Siglas en inglés del "Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio" (General Agreement on Tariffs and Trade). Acuerdo multilateral sobre comercio internacional firmado en 1947, al cual ya se han adherido más de cien naciones. El GATT fija un conjunto de reglas de conducta para las relaciones comerciales y es además un foro para las negociaciones multilaterales sobre problemas de comercio internacional. Su propósito más general es la gradual eliminación de los aranceles y de otras barreras al libre intercambio de bienes y servicios. Bajo los auspicios del GATT se han conducido amplias negociaciones colectivas que llevan el nombre de "ruedas" o "rondas": "Kennedy Round", "Ronda Uruguay", etc. El GATT ha logrado facilitar los intercambios internacionales, reduciendo los aranceles y otras barreras al comercio mundial. (V. ARANCELES; BARRERAS NO ARANCELARIAS; MERCADO COMUN; PROTECCIONISMO).

gerencia. Nombre que designa el conjunto de empleados especializados, de alta calificación, que dirigen y gestionan los asuntos de una empresa. Las decisiones de tipo general o estratégico son tomadas normalmente por los propietarios, en asamblea de accionistas o en juntas especiales, pero la gestión de la firma queda en manos de los gerentes. La gerencia se organiza en un cuerpo coordinado que incluye, por lo regular, un *gerente general* y diversos gerentes de áreas o departamentos particulares: *compras, personal, finanzas, mercadeo*, etc. **[managers]**. (V. EMPRESA; GESTION; PROPIEDAD).

gestión. Conjunto de actividades de dirección y *administración* de una empresa. La gestión de las pequeñas firmas estuvo siempre directamente asociada a la propiedad pero, con el crecimiento de las empresas contemporáneas, ella se ha convertido en un vasto agregado de tareas que desempeña un cuerpo de empleados especializados, generalmente de alta preparación. Los propietarios de una firma, sin embargo, se reservan el derecho <196>directamente o a través de las asambleas de accionistas<196> a definir las grandes decisiones de la empresa, dejando en manos de la gerencia la marcha de los múltiples asuntos corrientes. **[management]**. (V. EMPRESA; GERENCIA; PROPIEDAD).

gravamen. Carga u obligación que pesa sobre alguna cosa. El término se utiliza tanto en el caso de los bienes que quedan sujetos a una hipoteca, como para referirse a las obligaciones fiscales o impuestos que afectan una propiedad cualquiera. **[tax; levy]**. (V. ARANCELES; HIPOTECA; IMPUESTOS).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L-M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



haber. En contabilidad, una de las dos partes en las que se divide una cuenta; el haber indica los activos o la parte acreedora de una cuenta por partida doble. **[credit side of an account]**. (V. CONTABILIDAD).

hacienda. Departamento o ministerio de la administración pública encargado de recaudar los impuestos y definir la política financiera del Estado. El ministerio de hacienda normalmente prepara los presupuestos públicos y emite las órdenes de pago para las diversas dependencias del Estado, que luego satisface el Banco Central.

La palabra hacienda, en una acepción más tradicional, también significa patrimonio o conjunto de propiedades. Por ello se utiliza también la designación de *hacienda pública* para referirse al tesoro o erario del Estado. **[public treasury]**. (V. GASTO PUBLICO; INGRESOS FISCALES).

herencia. Transmisión de la propiedad a la muerte de una persona. Cuando alguien posee bienes que desea transmitir luego de su fallecimiento elabora un documento, llamado *testamento*, que le permite a sus herederos recibir las propiedades de quien ha fallecido; cuando no se ha elaborado un testamento se aplican leyes, diferentes según los países, que establecen la parte proporcional que corresponde a cada uno de los herederos potenciales de acuerdo a su grado de parentesco. El derecho a testar es en algunos casos irrestricto, pudiendo la persona escoger libremente sus herederos, y en otros casos queda limitado -totalmente o en parte- por la obligación de ceder una parte de los bienes a ciertos familiares próximos.

La herencia es una institución fundamental dentro de los derechos de propiedad: sin su existencia no habría forma de asegurar la continuidad de las rentas familiares y se perdería una parte del estímulo que lleva a ahorrar e invertir. Los gobiernos, por otra parte, suelen pechar -a veces fuertemente- los bienes heredados, mediante un impuesto especial llamado impuesto sucesoral o a las *sucesiones*. Tales impuestos resultan fáciles de cobrar, pues se ejecutan en el momento de registrar el cambio de propiedad, y por ello, siguiendo propósitos redistribucionistas, muchos gobiernos han fijado altas tasas a la

herencia. La experiencia indica que esa práctica puede resultar contraproducente, pues estimula la transferencia en vida de las propiedades a los futuros herederos.

Las leyes -o las anteriores normas consuetudinarias- que fijan el derecho de herencia, han tenido una gran importancia en cuanto a la distribución de la propiedad rural: cuando las mismas obligaban o permitían el reparto entre todos los hijos de una persona llevaron al minifundio y al parcelamiento excesivo; cuando ha existido el *mayorazgo*, figura jurídica que lega la propiedad total al hijo mayor, se ha alentado más bien el latifundio. **[inheritance]**. (V. IMPUESTOS; PROPIEDAD).

hipoteca. Derecho que se constituye sobre los bienes de un deudor o de quien avala la deuda, en beneficio de un acreedor, para asegurar con estos bienes el pago de la obligación. Si la deuda no es pagada en término el acreedor tendrá derecho, en consecuencia, a quedarse con los bienes hipotecados o a rematar los mismos para cubrir los saldos adeudados.

Las hipotecas generalmente se constituyen sobre bienes inmuebles o bienes muebles de cierto valor (automóviles, maquinarias, etc.). Muchas viviendas se venden de esta forma: un banco financia la compra de la misma en tanto el comprador garantiza con la hipoteca el pago de la obligación, que por lo regular es de largo plazo. **[mortgage]**. (V. ARRENDAMIENTO FINANCIERO; BANCO HIPOTECARIO; DEUDA).

holding. Palabra inglesa ampliamente usada para referirse a la compañía que controla las actividades de otras mediante la adquisición de todas o de una parte significativa de sus acciones. El término se usa para designar a todo el conglomerado así formado. Los holdings pueden considerarse como una forma de integración empresarial, con todos los beneficios que ésta representa, pero surgen también cuando un grupo de capitalistas va adquiriendo propiedades y firmas diversas, buscando simplemente la rentabilidad de cada una y no la integración de sus actividades. Las leyes antimonopolio pueden restringir esta práctica. Existen holdings que se crean a través de los bancos y otras entidades financieras, holdings que parten del patrimonio de una familia y también holdings conformados por empresas estatales. (V. INTEGRACION; MONOPOLIO).

hombre económico. V. HOMO ECONOMICUS.

homo economicus. Palabras latinas que significan "hombre económico" utilizadas para designar una abstracción necesaria para la construcción de teorías económicas: el hombre económico es aquel que maximiza su utilidad, tratando de obtener los mayores beneficios posibles con el menor esfuerzo. El homo economicus, obviamente, no es una descripción de ninguna persona real sino un modelo de comportamiento que resulta útil para entender lo que sucede en los múltiples intercambios económicos que se realizan en las sociedades humanas. Puede decirse entonces que toda persona, en la práctica, actúa alguna vez o en algún sentido como un hombre económico, pero que ello sólo

puede considerarse como una abstracción de una parte de su conducta, la que precisamente interesa para la formulación de la teoría económica. Las leyes económicas consideran que los homo economicus tienen diversas preferencias y buscan diversos fines, pero los igualan en cuanto a la conducta racional que despliegan para obtenerlos. **[economic man]**. (V. CIENCIA ECONOMICA).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



iliquidez. Falta o ausencia de liquidez. Cuando se refiere a un activo expresa su difícil conversión en efectivo; cuando el término se aplica a una economía en su conjunto se refiere a una situación en que la oferta monetaria queda rezagada con respecto a la demanda. **[illiquidity]**. (V. LIQUIDEZ; OFERTA MONETARIA).

imperialismo. En la terminología de fines del siglo XIX se denominó imperialismo a la política exterior de las grandes potencias que buscaban acrecentar sus esferas de influencia política, económica y cultural más allá de sus fronteras, especialmente por medio de colonias o naciones sometidas a sus intereses. Después del amplio proceso de descolonización acaecido entre 1945 y 1965, el término ha quedado confinado a los autores socialistas o nacionalistas quienes lo emplean para hacer mención a la dependencia económica que pueden sufrir los países menos desarrollados frente a los grandes centros financieros internacionales; se supone, en tal caso, que existe una explotación de aquellos por éstos y por las compañías transnacionales. En la práctica, el término ha caído en desuso, especialmente por efecto de la creciente interdependencia que existe hoy entre todos los países del mundo. **[imperialism]**. (V. DEPENDENCIA; INTERDEPENDENCIA).

importaciones. Dícese de los bienes y servicios introducidos a un país mediante el comercio internacional. Una parte significativa de la oferta total de mercancías proviene, en la actualidad, de las importaciones.

Al igual que las exportaciones las importaciones pueden ser *visibles* o *invisibles*. Las primeras están constituidas por bienes físicos en tanto que las segundas se refieren a transferencias que se realizan al exterior por pagos de fletes, seguros, gastos de los nacionales en el extranjero, pagos de préstamos e intereses, legados y donaciones.

Históricamente las importaciones han estado sujetas a diversas clases de controles, afectando los volúmenes del comercio internacional y evitando que se concretasen los efectos beneficiosos del mismo. Las diversas restricciones existentes pueden clasificarse

en barreras *arancelarias* y *barreras no arancelarias*. **[imports]**. (V. ARANCELES; BALANZA COMERCIAL; BARRERAS NO ARANCELARIAS; CIF; COMERCIO EXTERIOR).

impuesto. Carga obligatoria que los individuos y empresas entregan al Estado para contribuir a sus ingresos. Sin los impuestos, que históricamente han tomado muy diversas formas, no podría concebirse la existencia del Estado pues éste, como entidad jurídicamente independiente de las personas privadas, no tendría recursos para realizar sus funciones: defensa, prestación de servicios, pago de funcionarios, etc. Los impuestos constituyen por ello el grueso de los ingresos públicos y la principal base para sus gastos.

En las sociedades modernas los impuestos se clasifican en dos grandes categorías: *impuestos directos* e *impuestos indirectos*. Los primeros recaen directamente sobre el contribuyente, en tanto persona natural o jurídica, e incluyen los impuestos sobre la *renta*, los que se cobran a las sucesiones y herencias, los impuestos al *enriquecimiento*, y también las cantidades que se pagan al fisco por la realización de diversos trámites personales, como la obtención de documentos de identidad, licencias, pago de derechos, etc. Los impuestos indirectos son los que se cargan sobre las mercancías o las transacciones que se realizan con ellas: así sucede en el caso de los impuestos a las *ventas*, al *valor agregado (IVA)* o *añadido*, cuando se pagan aranceles para importar bienes, etc.

La incidencia de uno u otro tipo de impuestos depende de las escalas que se establezcan y de los bienes sobre los que recaigan. Los impuestos directos, en especial aquellos que se aplican sobre la *renta*, suelen ser *progresivos*, es decir, más que proporcionales en relación a las rentas de los contribuyentes, por lo que se utilizan por los gobiernos que intentan redistribuir la riqueza entre los miembros de la sociedad. Los impuestos indirectos, cuando recaen sobre todos o casi todos los bienes y no sobre los pocos que se consideran *suntuarios*, resultan en contrapartida *regresivos*, porque los consumidores de menores recursos no pueden prescindir de la compra de ciertos bienes y servicios y el impuesto, por lo tanto, reduce más que proporcionalmente los ingresos que reciben.

Los impuestos directos se calculan normalmente sobre la *renta* o el *enriquecimiento neto* que una persona ha obtenido en un año o período fiscal determinado, o sobre las *ganancias* de las empresas. Hasta hace algunas décadas éste era el impuesto principal que recogían casi todos los gobiernos. A medida que las funciones del Estado fueron creciendo, que se difundieron políticas de corte redistribucionista y que se expandió la seguridad social, las escalas fueron aumentando también, para obtener los ingentes recursos fiscales que se iban requiriendo. Ello llevó a que, más allá de cierto punto, se sintiesen los efectos de tan fuertes cargas impositivas sobre el ahorro y la inversión: al privar a los ciudadanos y las empresas de una significativa proporción de los ingresos que superan una determinada cifra, se desalientan por completo los esfuerzos por aumentar la producción y el ahorro. Los impuestos, por lo tanto, presentan un rendimiento decreciente más allá de cierto punto: la gente prefiere un mayor ocio frente

a una renta imponible mayor e, incluso, puede tener que optar por el desahorro para poder mantener un cierto nivel de consumo. Por ello los impuestos directos se han reducido en muchos países durante la última década y han sido sustituidos en parte, como fuente de ingresos fiscales, por los indirectos.

El tipo más simple de impuesto indirecto es el impuesto a las ventas, que carga con un tipo uniforme a todas las ventas que se realizan a los consumidores finales. El impuesto a las transacciones, por otra parte, se cobra en cada intercambio comercial que se realiza en la cadena de producción de un bien: por cada transacción el comprador debe pagar un porcentaje fijo que se añade a su costo, el cual, así aumentado, vuelve a ser pechado con el impuesto, produciendo un "efecto cascada" que lleva a multiplicar por varias veces el valor inicial del producto. Por ello actualmente, en casi todas partes, se utiliza el impuesto al valor agregado: en este caso se cargan sólo las transacciones netas entre las empresas, de modo tal que el impuesto recae sobre el diferencial entre el precio de venta final y la suma de los costos parciales. De esta manera cada empresa se ve obligada a actuar, por su propia conveniencia, como agente provisional de retención, pues paga los impuestos de los insumos que utiliza para luego cargarlos en la siguiente fase de la cadena de producción, con lo que se facilita y abarata la tarea de recaudación impositiva; otra de las ventajas del IVA es que no afecta de un modo tan directo al consumo como el impuesto a las transacciones mencionado anteriormente.

Cuando los impuestos indirectos recaen sólo sobre cierto tipo de bienes, como en el caso de los productos suntuarios, el resultado final es poco alentador: las cifras recaudadas no suelen ser significativas y en cambio se produce una distorsión, a veces seria, en la asignación global de recursos. Por ello estos impuestos especiales sólo se suelen aplicar a ciertos bienes cuyo consumo se pretende desalentar: cigarrillos, licores, ganancias obtenidas en el juego, etc.

En cuanto a los impuestos al *capital* o a la *propiedad*, que los gravan en sí mismos, sin tomar en cuenta las rentas que produzcan, ellos han caído en desuso o se han aplicado sólo en circunstancias muy especiales. El motivo es que, en la práctica, resultan claramente confiscatorios, desalentando las inversiones y el crecimiento, y erosionando los fundamentos de una economía sustentada en la propiedad privada. **[tax]**. (V. ESTADO; GASTO PUBLICO; INGRESOS FISCALES).

impuesto de capitación. V. CAPITACION.

impuesto sucesoral. V. HERENCIA.

imputación. Proceso de atribuir valor a los diferentes recursos productivos de acuerdo al valor total del producto que contribuyen a crear. La teoría de la imputación representó el desarrollo lógico de la teoría subjetiva del valor, aparecida aproximadamente hacia 1870, y significó un importante paso en el desarrollo de una

teoría unificada de los precios de los factores de producción. Pudo así superarse la anterior concepción de la distribución, propia de los clásicos, que partía de los costos y los asumía como dados, preocupándose además por el problema de la asignación de la renta entre las diferentes clases sociales. La teoría de la imputación de los neoclásicos considera que el valor de los factores viene determinado, en todos los casos, por el valor de los bienes a cuya producción contribuyen. Dado que las proporciones en que pueden combinarse los diferentes factores son variables, es posible -en teoría- aislar y valorar la contribución marginal relativa de cada uno. En la práctica, sin embargo, esta es una operación sumamente compleja que no suele realizarse. **[imputation]**. (V. DISTRIBUCION; MARGINALISMO).

incentivos a la exportación. V. PROMOCION DE EXPORTACIONES.

incertidumbre. Se entiende por incertidumbre una situación en la cual no se conoce completamente la probabilidad de que ocurra un determinado evento: si el evento en cuestión es un proyecto de inversión, por ejemplo, no es posible conocer con certeza el retorno que el mismo producirá en un período dado. La incertidumbre significa entonces, en economía, impredecibilidad o previsión imperfecta de los sucesos futuros, y no tiene la carga psicológica que se le añade a la palabra cuando se la usa en el lenguaje cotidiano.

La incertidumbre es un concepto crucial para la comprensión de los fenómenos económicos pero, por diversas razones, no ha sido integrado plenamente hasta ahora a la teoría económica. Esta supone, por ejemplo, que los equilibrios en un mercado de competencia perfecta se alcanzan cuando cada uno de los agentes económicos posee una información completa sobre los intercambios que se producen en el mismo. En otros términos, se parte del supuesto de que tanto productores como consumidores poseen el conocimiento necesario para maximizar sus beneficios. Sin embargo, en el mundo real, los empresarios desconocen la cantidad y el precio exacto al que podrán vender sus bienes y los consumidores no pueden tener una idea precisa de la utilidad que les proporcionará cada uno de los bienes y servicios que adquieran. La falta de información perfecta, por otra parte, no obedece sólo a problemas derivados de la complejidad de los intercambios económicos: no se trata solamente de que sea imposible manejar adecuadamente, y de un modo casi instantáneo, un gran volumen de información, sino además de que es imposible prever completamente la reacción de los otros agentes que intervienen en un mercado. Ello, junto con la incertidumbre que emerge del comportamiento de las variables del mundo físico, hace que la incertidumbre plantee un problema irreductible, pues no es posible conocer todos los riesgos asociados con una decisión cualquiera.

La existencia de incertidumbre hace que no pueda conocerse de antemano el resultado de una acción o que, en otras palabras, pueda suceder algo diferente a lo esperado. Los individuos tienen que escoger constantemente entre diversos cursos de

acción que tienen un número diverso de resultados posibles. El problema consiste en determinar el modo en que, en tales condiciones, los individuos toman sus decisiones. La solución tradicional al problema se basaba en la teoría de las probabilidades: si el evento de que se trata ha ocurrido una gran cantidad de veces, es posible entonces determinar la probabilidad de ocurrencia de cada uno de los resultados posibles; dicho en otros términos, si se conoce la distribución de las probabilidades de un suceso es posible también conocer el curso de acción que ofrezca menores riesgos o mayores posibilidades de éxito. Pero la teoría de la probabilidad no tiene mayor aplicación si no pueden repetirse -o no se han repetido hasta el momento- las acciones que interesa estudiar; y esto es, precisamente, lo que ocurre con una gran cantidad de las decisiones económicas que se toman en el mundo real.

El concepto de incertidumbre, tal como lo han destacado Knight y Shackle, resulta esencial para comprender la existencia de beneficios: el empresario obtiene una ganancia porque asume los riesgos de la incertidumbre, es decir, el beneficio es la retribución que se obtiene cuando se tiene éxito en un negocio que presenta riesgos imposibles de determinar de antemano. La existencia de la incertidumbre aumenta así el precio de los bienes que se ofrecen; la ganancia constituye entonces un premio al riesgo que el empresario espera recibir por haberse decidido a entrar en la producción. **[uncertainty]**. (V. GANANCIA; ELECCION; RIESGO).

indexación. Mecanismo mediante el cual los precios fijados en un contrato se van ajustando de acuerdo en los cambios del índice general de precios. La indexación es una práctica frecuente cuando existe una elevada y prolongada inflación; asimismo es reclamada a veces por los sindicatos, como una forma de mantener el valor de los salarios reales. En la práctica, en la mayoría de los casos, produce un efecto inercial que dificulta la lucha contra la inflación. **[indexation]**. (V. INFLACION).

índice. Número que sirve para indicar el comportamiento de una o más variables relacionadas: se habla así del índice *de precios al consumidor*, cuando se calcula lo que vale una canasta de bienes y servicios en un momento dado con respecto a un año base en que se asume que su valor era 100; de índices *bursátiles*, que calculan el valor promedio de un conjunto de acciones determinado, y de otros índices económicos y financieros. Los índices o *ratios* financieros son iguales a los coeficientes que se calculan como relación entre diversos componentes de un estado financiero (activos, pasivos, capital, etc.) con la diferencia de que casi siempre se presentan como una relación porcentual. **[index number]**. (V. COEFICIENTE).

indiferencia. V. CURVA DE INDIFERENCIA.

individualismo. El individualismo no es en sí una escuela filosófica sino una corriente de pensamiento que ha hallado su expresión en autores de diversas épocas. Se opone, básicamente, al colectivismo, en el sentido de que considera al individuo, y no a la

sociedad, como fundamento de las leyes y de las relaciones morales y políticas. El individualismo, en economía, reconoce el valor y la legitimidad de la propiedad privada, aboga por un sistema competitivo de libre mercado y recusa la idea de que la sociedad pueda desarrollarse adecuadamente mediante un control político o un plan económico deliberado. Se opone por lo tanto a toda clase de dirigismo estatal o de planificación central y afirma, con Adam Smith, que el interés social se sirve mejor si cada individuo persigue su interés individual.

El individualismo, como término del lenguaje corriente, es muchas veces un sinónimo de egoísmo despiadado o de aislamiento con respecto al grupo. No es ese, sin embargo, el contenido que asume para la ciencia económica: se entiende en ésta que el individuo, limitado naturalmente por un marco normativo adecuado, puede y debe perseguir libremente sus intereses y que, al hacerlo, desplegará su iniciativa y su creatividad, procurando maximizar sus beneficios. Para que esto ocurra, sin embargo, deberá producir algún bien o servicio que los demás valoren, de modo tal que encontrará su retribución económica sólo si ajusta sus acciones a los deseos de los otros individuos. Esta relación entre personas independientes, pero intensamente relacionadas entre sí, constituye el verdadero fundamento del mercado, entendido como marco donde se producen los intercambios entre los diferentes individuos de una sociedad.

La concepción anterior se complementa, desde el punto de vista de la teoría del conocimiento, con el llamado *individualismo metodológico*. Implícito en el trabajo de Adam Smith y los clásicos, desarrollado luego por la Escuela Austríaca y aceptado también por sociólogos como Max Weber, el individualismo metodológico supone que no existen en propiedad decisiones colectivas o institucionales, puesto que los entes colectivos no tienen deseos, intereses o voluntad como las personas individuales. Toda decisión económica, como escogencia entre alternativas, es entonces tomada en última instancia por algún individuo, por más que éste represente o pretenda representar los intereses de un grupo o colectividad. Este punto, fundamental para todas las ciencias sociales, se opone a la concepción marxiana de la acción social -que supone la existencia de actores colectivos como, por ejemplo, las clases sociales- y ha cobrado mayor importancia en desarrollos recientes que, como la Escuela del Public Choice, intentan aplicar la metodología de la ciencia económica a las decisiones políticas.

[individualism]. (V. ELECCION; HOMO ECONOMICUS; MERCADO; PUBLIC CHOICE).

indivisibilidad. También llamada *discontinuidad*, característica física o técnica de un factor de producción o mercancía que impide que se emplee en menor cantidad que una cierta cantidad mínima. La mayor parte de la maquinaria y equipo de capital resulta, por ejemplo, indivisible, pues no tiene sentido hablar de un tercio de una cosechadora como sí, en cambio, puede hacerse con respecto a un tercio de un lote de terreno agrícola. A este respecto la mano de obra puede tener también resultar indivisible, especialmente cuando la legislación restringe el trabajo a destajo o las contrataciones parciales.

El problema de la indivisibilidad resulta de interés cuando se formulan y gestionan proyectos económicos, pues obliga a considerar ciertas proporciones de los factores productivos como dadas, so pena de caer en ineficiencias económicas notables que surgen de la capacidad de producción que se deja ociosa; también debe ser tomado en cuenta cuando se emplea la técnica de programación lineal, cuando se estudian los inventarios mínimos y en otros casos semejantes.

La indivisibilidad, no obstante, es un concepto relativo: si bien no puede utilizarse una fracción de una máquina es posible arrendar ésta por un período determinado, del mismo modo en que se puede contratar mano de obra a tiempo parcial o por trabajos específicos. Por tal motivo la indivisibilidad tiene relación estrecha con la escala de operaciones de una empresa y, por lo tanto, con las economías de escala. **[indivisibility]**. (V. CAPACIDAD INSTALADA; FACTORES DE PRODUCCION; ECONOMIAS DE ESCALA; PROGRAMACION LINEAL).

industria. Si bien en castellano la palabra industria tiene diversas acepciones, en economía el término designa -por lo general- un conjunto de empresas que se dedican a una misma rama productiva y compiten por un mismo mercado: se habla así de la industria de la construcción, la industria del calzado, etc. Desde el punto de vista teórico se asume que todas las firmas que concurren al mercado producen un bien homogéneo, pudiendo el consumidor sustituir perfectamente el que ofrece una firma por el que ofrece otra. Cuando se pasa a considerar las pequeñas diferencias entre las mercancías que producen diversas empresas surgen inevitablemente dificultades en el análisis, pues al no ser los productos homogéneos debiera hablarse en tal caso de mercados monopolísticos. Del mismo modo resultaría inexacto sumar las producciones de las diferentes firmas para hallar el valor de la oferta agregada, pues los bienes no serían enteramente comparables. Si se procede a hacer más flexible la definición de los bienes que se consideran homogéneos se crea un problema lógico que es típico de tal operación conceptual: ¿hasta dónde considerar como homogéneos productos más o menos similares? De este problema surgen, en definitiva, muchas de las dificultades teóricas y metodológicas que existen para vincular satisfactoriamente la microeconomía con la macroeconomía.

En un sentido más práctico, sin embargo, la definición de industria ofrece bastante utilidad para el economista. Con respecto al tamaño, por ejemplo, resulta de interés considerar una industria como un conjunto de empresas que funcionan bajo la presión de las fuerzas del mercado, el cual las conduce a un tamaño óptimo, donde la eficiencia es mayor; también resulta útil estudiar cada industria a través de las firmas representativas de la misma, así como analizar el comportamiento específico del mercado en que ellas actúan. De este modo se puede conocer la *estructura* de las diversas industrias de una economía nacional y comprender mejor el funcionamiento de esta última. **[industry]**. (V. EMPRESA; RAMA DE ACTIVIDAD).

industrialización. Proceso mediante el cual una economía predominantemente agraria o minera, con baja capitalización y escasa tecnología, pasa a producir predominantemente bienes manufacturados con un mayor valor agregado. El concepto de industrialización engloba por lo tanto un amplio proceso histórico que, iniciado por Inglaterra durante la Revolución Industrial, fue expandiéndose a otros países y continentes a lo largo de un dilatado período, continuando en la actualidad bajo formas diferentes. Dicho concepto es históricamente relativo: la Inglaterra de comienzos del siglo XIX tenía un nivel de inversión y de productividad inferior al de muchos países de la actualidad que, en el contexto presente, no se consideran industrializados.

El proceso que siguieron los primeros países que se industrializaron se caracterizó por ser espontáneo, no dirigido por el Estado, y bastante lento en su desarrollo. Hubo grandes migraciones del campo a la ciudad, un aumento gradual pero constante del capital invertido en la industria que fue incrementando la productividad, y un lento aumento de la calidad de la mano de obra. Muchos países, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, intentaron reproducir el proceso por medio de la intervención del Estado; la política adoptada en muchos casos fue la de sustitución de importaciones, que protegió fuertemente a las incipientes industrias locales mediante altas barreras arancelarias y no arancelarias. El resultado de este modelo de desarrollo no estuvo realmente a la altura de las expectativas creadas; al contrario, la experiencia indica que sólo los países que se abrieron al comercio internacional y lograron competir en él con sus productos manufacturados lograron un desarrollo industrial sostenido.

El proceso de industrialización, en la actualidad, indica más un predominio de actividades capital intensivas que un desarrollo centrado en la producción manufacturera: los países más desarrollados crecen ahora gracias a las industrias de *punta*, donde se produce el avance tecnológico, y se caracterizan porque una elevada proporción de su renta nacional proviene de los servicios. **[industrialization]**. (V. CRECIMIENTO; DESARROLLO; REVOLUCION INDUSTRIAL).

inflación. La inflación consiste en un aumento general del nivel de precios que obedece a la pérdida de valor del dinero. Las causas concretas e inmediatas de la inflación son diversas pero, en esencia, se produce inflación cuando la oferta monetaria crece más que la oferta de bienes y servicios. Cuando esto ocurre, existe una mayor cantidad de dinero a disposición del público para un conjunto de bienes y servicios que no ha crecido en la misma proporción. Ello hace que el dinero resulte relativamente más abundante y que, como en el caso de cualquier otra mercancía cuya oferta se amplía, tienda a reducir relativamente su valor, haciendo que se necesite entregar más unidades monetarias para obtener la misma cantidad de bienes.

El origen más frecuente de la inflación es el déficit fiscal. Los gobiernos normalmente emiten bonos o títulos para enjugarlo, con lo que incrementan la deuda pública; pero todos los instrumentos de financiamiento obligan al pago de intereses y deben

rescatarse, al menos en parte, en algún momento, pues no es posible sustituirlos indefinidamente por otros. Ello origina que aumente en definitiva la cantidad de dinero en circulación, creándose dinero inorgánico que no está respaldado por una ampliación de la base monetaria. El proceso, en ciertas condiciones, puede llevar a una espiral incontenible de precios: el aumento del valor nominal de las mercancías hace que los sindicatos y otras fuerzas sociales presionen por aumentos en los salarios (y a veces por un incremento en el gasto público social), lo que incide en los costos nominales de las empresas quienes, a su vez, aumentan el precio final de sus mercancías. Cuando el gobierno acepta estas presiones -imponiendo aumentos de salarios o su indexación, y aumentando sus gastos nominales- se produce una presión inflacionaria creciente que lleva al fenómeno conocido como *hiperinflación* o, en todo caso, a que se mantenga un alto nivel de inflación durante períodos bastante prolongados.

Analíticamente suele distinguirse entre *inflación de demanda* e *inflación de costos* aunque ambas, en el proceso referido anteriormente, son dos expresiones de un mismo fenómeno. La inflación de costos se produce cuando aumentan los precios de los factores productivos, especialmente los salarios, lo que lleva a que las empresas trasladen tales aumentos de costos a los precios; la inflación de demanda ocurre cuando la economía entra en una fase expansiva, hay mayor cantidad de dinero en poder del público y existe una presión de la demanda que encuentra una oferta que no puede crecer al mismo ritmo. No se produciría inflación, en realidad, si los salarios aumentasen sin que se expandiese la oferta monetaria: sus incrementos serían compensados, directa o indirectamente, por el descenso de otros precios; pero, al validar el aumento de los salarios con un aumento en la oferta monetaria, se genera una expansión en la demanda agregada que impulsa los precios hacia arriba. Se crea así un círculo vicioso, pues unos aumentos retroalimentan a otros, provocando situaciones inflacionarias que a veces se prolongan por muy largo tiempo. **[inflation]**. (V. DINERO, TEORIA CUANTITATIVA DEL; GASTO PUBLICO; OFERTA MONETARIA; PRECIO).

informalidad. V. SECTOR INFORMAL; MERCADO NEGRO.

infraestructura. Término poco riguroso teóricamente que engloba los servicios considerados como esenciales para el desarrollo de una economía moderna: transportes, energía, comunicaciones, obras públicas, etc. La infraestructura de un país está constituida por todo el capital fijo, o capital público fijo, que permite el amplio intercambio de bienes y servicios así como la movilidad de los factores de producción. Se considera que la creación de infraestructura es básica en el proceso de desarrollo económico, pues en ausencia de ésta se limitan seriamente los incrementos en la productividad y no es posible, tampoco, atraer capitales. Muchos bienes de capital que integran la infraestructura son bienes públicos más o menos puros, como las carreteras, puentes y otras obras, en tanto que muchos otros son claramente privados. Ello ha llevado a una discusión con respecto al papel del Estado en la creación y desarrollo de una infraestructura adecuada: se entiende que éste puede hacerse cargo de construirla

cuando no hay suficientes capitales privados para emprender determinados proyectos, y que puede proveer aquellos servicios y bienes que son públicos. Pero, en general, la experiencia histórica indica que, para el resto de los casos, resulta más eficiente la presencia de empresas privadas que compitan entre sí cuando ello es posible. (V. BIENES DE CAPITAL; INDUSTRIALIZACION; SERVICIOS).

ingresos fiscales. Llámase así a los ingresos que percibe el sector público, y que normalmente se consolidan en el presupuesto nacional, con los que se hace frente a los gastos del gobierno central y sus diferentes organismos. Los ingresos fiscales provienen, fundamentalmente, de los impuestos que se cobran a la población. Tales impuestos pueden ser recaudados por el gobierno central o por los gobiernos regionales y locales, correspondiéndoles a estos últimos una mayor o menor proporción de los mismos según lo estipule el ordenamiento legal vigente. Puede hablarse así, según los casos, de *federalismo fiscal* o de *centralismo fiscal*.

Además de los impuestos los gobiernos reciben ingresos por rentas especiales que cobran, como las que se recaudan en las aduanas o las que se reciben por concesiones especiales; por derechos de registro; por ventas o alquiler de la propiedad pública; por utilidades del banco central o de institutos autónomos y empresas públicas. Desde el punto de vista contable es preciso añadir, además, los que provienen de los empréstitos que éste recibe, ya sea por la emisión de bonos de la deuda pública o por la utilización de líneas de crédito internacional de diverso tipo.

Los ingresos suelen dividirse en *ordinarios*, que son los ingresos regulares contemplados en el presupuesto público de cada ejercicio, y *extraordinarios*, que son los provenientes de emisiones especiales de la deuda pública o de préstamos contingentes. **[fiscal revenue]**. (V. GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; PRESUPUESTO).

ingresos públicos. V. INGRESOS FISCALES.

institucionalismo. Tipo de análisis económico que destaca especialmente el rol de las organizaciones políticas y sociales en la determinación de los fenómenos económicos. El institucionalismo surgió como una crítica a los modelos abstractos de los neoclásicos y se propuso incorporar al análisis las variables del entorno sociopolítico en el cual los individuos toman sus decisiones. Especial interés se concedió al estudio de la estructura, reglas y comportamiento de diversas organizaciones: empresas, cárteles, sindicatos, Estado, asociaciones y cámaras empresariales, etc. Los nombres de Veblen y, más recientemente, Gunnar Myrdal, están asociados directamente a este modo de abordar la economía.

Si bien el institucionalismo ha tenido la virtud de destacar las simplificaciones y abstracciones de la teoría económica, no puede decirse que haya logrado resultados concretos en cuanto a encontrar leyes y explicar procesos con la misma rigurosidad que

ésta; frecuentemente ha derivado en una cierta ideologización, sin encontrar un sustituto claro para la teoría que se pone en tela de juicio. Por ello los aportes no han sido tan significativos como se esperaban y el institucionalismo ha servido, básicamente, como un recordatorio del complejo mundo de lo social dentro del cual se producen las interacciones económicas. **[institucional economics]**. (V. ESCUELA HISTORICA ALEMANA; NEOCLASICOS).

insumo. Cualquiera de los factores de producción que intervienen en la creación de un bien o servicio. **[input]**. (V. FACTORES DE PRODUCCION).

insumo-producto, análisis de. Método de análisis, utilizado tanto en economía teórica como aplicada, que tiene por objeto encontrar las relaciones entre los diferentes factores de producción utilizados y el producto que se obtiene de ellos. El análisis de insumo-producto no tiene en cuenta la demanda; su objetivo es determinar el nivel de eficiencia para un conjunto finito de factores con el propósito de producir un conjunto previamente determinado de bienes. Para llegar a este objetivo se considera un conjunto de ecuaciones lineales relacionadas entre sí cuya solución se obtiene mediante técnicas de programación lineal.

Cuando se consideran varios pasos en la cadena de producción de los bienes, de modo tal que el producto de una etapa resulta un insumo para la siguiente, se puede construir una *matriz de insumo-producto* en la cual aparecen todos los sectores y ramas productivas de una economía nacional. La idea, que reconoce sus antecedentes en la célebre *Tableau* de Quesnay, fue desarrollada y planteada matemáticamente por Vassily Leontieff, por lo que a dicha matriz se la denomina también *matriz de Leontieff*. **[input-output analysis]**. (V. PROGRAMACION LINEAL).

integración. Reunión de diferentes actividades industriales bajo una dirección unificada. La integración se produce cuando una empresa compra o decide crear otras empresas para ampliar o complementar sus actividades productivas.

La integración se denomina *vertical* cuando una empresa expande su participación en diversos puntos de la cadena productiva. Esta puede ser *aguas arriba*, cuando la firma compra plantas productoras de insumos para los artículos que produce o se dedica a la producción directa de las materias primas que intervienen en la fabricación de los artículos que vende, o *aguas abajo*, cuando se procede en forma inversa. Ejemplo del primer caso es la compra de fundiciones por parte de fabricantes de automóviles; un caso de integración aguas abajo es la compra de puntos de venta para la salida de ciertas mercancías. La integración vertical, por lo tanto, abarca diversas ramas y sectores productivos, permitiendo la complementación entre ellos. Esto reduce los costos de transacción, permite la oportuna oferta de bienes y servicios y facilita la gestión de las empresas integradas, aunque -más allá de cierto punto- puede aumentar también los

costos de gestión, especialmente en cuanto a la administración del personal, la coordinación entre diversos departamentos de la empresa, etc.

La integración *horizontal* se refiere, en cambio, a la fusión entre empresas que se dedican a la misma actividad, que producen bienes semejantes o que aplican la misma tecnología a procesos relativamente parecidos. En este caso se amplían obviamente las economías de escala y se puede llegar a tener el control de una mayor porción del mercado de un producto, generándose así una tendencia hacia la monopolización.

También se habla a veces de integración *diagonal*, término que indica la existencia de actividades de servicios auxiliares que encajan "oblicuamente" en la principal actividad de una empresa como, por ejemplo, cuando un servicio de reparación o de carpintería puede ser conveniente y económico para una empresa.

El proceso de integración es parte importante y normal de la vida económica en un mercado libre; si bien puede conducir al monopolio esto es compensado, normalmente, con la incorporación de nuevas firmas a los mercados. En todo caso la integración es impulsada por las economías de escala y los costos de transacción existentes y la tendencia a la misma se reduce cuando estos factores dejan de tener verdadera importancia. **[amalgamation; merger]**. (V. COSTOS DE TRANSACCION; ECONOMIA DE ESCALA; MONOPOLIO).

integración internacional. V. INTEGRACION REGIONAL.

integración regional. Proceso mediante el cual diversas economías nacionales incrementan su complementación, buscando aumentar sus mutuos beneficios. La integración abarca, en cuanto al comercio internacional, la disminución de los aranceles y de las barreras no arancelarias, acuerdos bilaterales o multilaterales sobre comercio, transporte y financiamiento, así como otros compromisos relativos al marco jurídico en el que se desenvuelven tales intercambios. Por tal motivo los acuerdos de integración pueden desembocar en la constitución de áreas de librecambio o en la creación de un mercado común. **[international cooperation]**. (V. AREA DE LIBRECAMBIO, MERCADO COMUN).

intercambio. Proceso mediante el cual una persona transfiere bienes o servicios a otra recibiendo, en contrapartida, otros bienes o servicios. El intercambio da origen al comercio como actividad especializada y, cuando es generalizado y regular, conforma una red de interacciones que se denomina mercado. De allí que se considere al intercambio como la piedra fundamental sobre la cual se edifica toda la estructura de la economía, como el elemento básico que es preciso tener en cuenta para comprender todas las actividades económicas.

Quienes intercambian pueden ser individuos, empresas, o instituciones públicas; aquéllo que se intercambia puede ser cualquier objeto o servicio que tenga utilidad para un ser

humano; el intercambio puede darse en forma directa, mediante el trueque, o indirectamente, a través de una mercancía especial, el dinero, que sirve como medida del valor de las demás; lo esencial es que la mutua transferencia que se produce entre quienes intercambian sea libre y voluntaria, es decir, que esté guiada por el interés de cada uno. De otra forma se estaría frente a cualquier forma de pillaje o despojo, no de un auténtico intercambio entre personas que deciden por sí mismas.

Para que un individuo desee intercambiar algo que posee por lo que posee otra persona, es preciso que él valore más el bien que no posee que el que tiene efectivamente en su poder. Idénticamente debe ocurrir con la otra parte que interviene en el intercambio, por lo que éste, si es auténticamente libre y no compulsivo, debe resultar en un aumento de la utilidad de cada uno de los participantes: de otro modo no estarían interesados en intercambiar. Cuando pensamos no ya en dos individuos aislados, sino en una multitud de personas que interactúan entre sí, y cuando además consideramos que -en un momento dado de la evolución humana- se comienzan a producir los bienes que se sabe, anticipadamente, que los demás habrán de demandar, se arriba al tipo de sociedad mercantil que conocemos en la actualidad. En ella se realizan continuamente infinidad de intercambios de todo tipo, generándose así un amplio mercado de bienes y servicios. Es el deseo de intercambiar el que lleva a la producción de la variada suma de mercancías que se ofrece en las sociedades modernas. **[interchange; exchange; trade off]**. (V. COMERCIO; DINERO; MERCADO; UTILIDAD).

interdependencia. Término genérico que sirve para describir las complejas y múltiples relaciones económicas que las naciones modernas han ido estableciendo entre sí. Si en una época un pequeño grupo de naciones industrializadas intercambiaba sus productos manufacturados por las materias primas y los alimentos que vendían las naciones menos desarrolladas, hoy, gracias a los avances tecnológicos y al aumento del comercio, existe un intercambio mucho menos restringido y unilateral, ya que incluso muchos procesos productivos se realizan en la actualidad atravesando varias veces las fronteras nacionales. La idea de interdependencia, por otra parte, refleja la imposibilidad de pensar en un crecimiento sostenido y dentro de las limitadas fronteras de ninguna economía nacional, aún cuando se trate de las más grandes o poderosas, y expresa también la importancia de los acuerdos de integración económica que se han desarrollado en los últimos tiempos. **[interdependence]**. (V. AUTARQUIA; COMERCIO INTERNACIONAL; DEPENDENCIA; INTEGRACION REGIONAL).

interés. Precio que se paga por el uso del dinero. Generalmente se expresa como un tanto por ciento anual sobre la suma prestada, aunque dicho porcentaje puede definirse también para otros períodos más breves, como un mes o una semana, por ejemplo. Al porcentaje mencionado se le denomina tasa de interés. La tasa de interés, en principio, depende de la valoración que haga quien presta el dinero con respecto al riesgo de no recuperarlo: cuanto mayor el riesgo mayor tendrá que ser el interés

necesario para compensarlo. La incertidumbre hace que la misma suma de dinero tenga más valor, relativamente, en el presente, pues la utilidad que ésta alcance en el futuro siempre podrá ser inferior que la actual.

Pero, más allá de este primer elemento, el tipo de interés reinante en un mercado será aquel que iguale la oferta de fondos prestables con su demanda. Estos fondos prestables, como cualquier otro bien, tendrán así un precio de equilibrio en el mercado, que será el tipo de interés al que se arrije. En un mercado abierto no existirá, por cierto, un sólo tipo de interés: éste variará con respecto a la clase de préstamos de que se trate, es decir, según los montos, plazo, tipo de amortización y garantías que aporte el deudor. Si la oferta o la demanda de dinero se modifica habrá un movimiento en la tasa de interés que se trasladará, siempre que haya libre movimiento de los capitales, a todos los tipos diferentes de préstamos, tendiendo a preservarse en general la diferencia existente entre los mismos. Pero las tasas de interés tenderán a reflejar, también, la tasa de ganancia existente en un momento dado en una economía: ninguna empresa podrá tomar prestado fondos -salvo excepciones coyunturales- a un tipo de interés más alto que la tasa de ganancia promedio que obtiene, pues de otro modo estará perdiendo dinero.

Desde el punto de vista macroeconómico, la tasa de interés queda determinada tanto por la demanda de dinero como por su oferta. Dado que la oferta monetaria depende de las emisiones que realizan los bancos centrales estos pueden, según las circunstancias, alterar en mayor o menor medida la tasa de interés.

Los análisis macroeconómicos de Hicks, por otra parte, han logrado vincular sistemáticamente algunas variables fundamentales referentes a la tasa de interés. El resultado de los mismos se expresa en las llamadas *curvas IS-LM* que muestran la mutua determinación de los valores de equilibrio entre la tasa de interés y el nivel de ingreso nacional, como un resultado de las condiciones existentes en los mercados de bienes y de dinero. **[interest]**. (V. DEMANDA DE DINERO; DINERO; OFERTA MONETARIA; TASA DE INTERES).

intermediario. Persona o empresa que interviene en el proceso de comercialización ya sea entre el productor primario y el industrial o entre éste y el consumidor. Los intermediarios cumplen la función especializada de unir al productor con los demandantes finales de lo que éste produce, y su función se hace más importante, hasta llegar a ser indispensable, a medida que se complejizan los intercambios en las sociedades modernas y los mercados se extienden en el tiempo y en el espacio. Al especializarse en la tarea de comprar y vender el intermediario puede realizarla mucho más eficientemente que los otros agentes del proceso productivo.

La figura del intermediario fue frecuentemente atacada y desvalorizada en épocas anteriores, considerándolo como un parásito o un intruso que encarecía "artificialmente" los productos, especialmente aquéllos de primera necesidad, mediante el

acaparamiento y la especulación. Todavía, en el pensamiento vulgar, subsiste cierta resistencia a comprender la importancia del papel de la intermediación, en particular cuando se trata de bienes que se comercian a través de una larga cadena de intercambios, como los productos agrícolas y pecuarios. Pero el amplio consumo de una gran diversidad de bienes que caracteriza a las sociedades modernas es impensable sin una compleja labor de intermediación: gracias a la misma el productor puede planificar su producción, evitando bruscas fluctuaciones; se pueden clasificar, transportar y almacenar diversos bienes; se procede a preservar adecuadamente los productos perecederos, disminuyendo las inevitables pérdidas y por lo tanto abaratando tales productos; el detallista y el consumidor final obtienen mayor información acerca de la oferta existente y se pueden obtener servicios especializados que de otro modo raramente estarían al alcance del público, o sólo llegarían a un círculo muy reducido de personas.

Según la naturaleza de los bienes y servicios que consideremos los intermediarios asumen la forma de corredores de bolsa o de seguros, de acopiadores, mayoristas o distribuidores, de agentes comerciales, etc. **[middleman]**. (V. COMERCIO; CORREDOR).

intervención estatal. Acción de los gobiernos que tiene por objeto afectar la actividad económica. El término es lo suficientemente amplio para incluir tanto la regulación y control de los mercados como la participación directa en la actividad económica. Desde un punto de vista teórico puede afirmarse que en toda sociedad moderna existe algún tipo intervención estatal en la economía: todos los gobiernos proveen algunos bienes públicos y regulan, mediante leyes y decretos, ciertos aspectos de la actividad económica. Por ello se habla de *intervencionismo* sólo cuando la acción del Estado supera ciertos límites. Cuando casi toda la actividad económica de una nación es dirigida y llevada a cabo por el Estado, en cambio, no se habla ya de intervención: en este caso se está ante una economía planificada, de tipo socialista. El intervencionismo por lo tanto cubre toda la amplia gama de situaciones que se extienden entre una economía de libre mercado y una economía socialista.

Las formas más corrientes de intervención son aquellas que regulan el mercado de trabajo, mediante la fijación de salarios mínimos y de ciertas condiciones específicas de trabajo, las que se destinan a controlar ciertos precios -como el de los alquileres o de los artículos de primera necesidad- y las que se dirigen a normar prácticas comerciales y profesionales. También puede considerarse intervencionista el modelo de desarrollo que propende al nacionalismo económico y busca la consolidación de una industria nacional mediante la protección que otorgan altas barreras arancelarias, las medidas que tienden a redistribuir la propiedad rural, como sucede con la reforma agraria, y otras políticas semejantes. Es intervencionista también la fijación de paridades para el cambio de monedas extranjeras y la determinación de intereses máximos. Un caso extremo de intervencionismo se produce cuando el sector público asume una fracción creciente de las actividades productivas mediante una política activa de nacionalizaciones. En este caso se arriba a lo que se ha denominado el *Estado empresario*, un sector público que

se dedica a la producción de una importante fracción de los bienes y servicios que se ofrecen en la economía total.

El intervencionismo económico, visto en una época como necesario para el desarrollo de las economías menos industrializadas, ha sido recusado con creciente intensidad en las últimas décadas: se han ido constatando la ineficiencia en la asignación de recursos que produce un amplio sector público dedicado a la producción, las presiones inflacionarias que se generan y las distorsiones profundas que se crean en todo el sistema de precios relativos. Ello ha llevado a una tendencia hacia la privatización que trata de definir límites más precisos para la acción del Estado en tanto se desarrolla un mercado más vigoroso y libre de regulaciones. **[state intervention]**. (BIENES PUBLICOS; DESARROLLO; ECONOMIA MIXTA; NACIONALIZACION; PRIVATIZACION).

intervencionismo. V. INTERVENCION ESTATAL.

inventario. Recuento de los elementos -mercancías y otros activos- que componen el capital de trabajo de una empresa. Las firmas suelen realizar inventarios anuales -o en períodos más frecuentes- para tener una constatación confiable de los recursos con que cuentan y ejercer un adecuado control sobre sus operaciones. La realización de inventarios es indispensable para poder efectuar balances confiables.

El hecho de poseer inventarios altos -una cantidad relativamente grande de insumos y productos en proceso o terminados- representa un costo a veces significativo para las empresas, pues ellos obligan a poseer espacios especiales para el almacenamiento y a la contratación de más personal, implicando a la vez mayores riesgos de pérdidas o deterioro de los materiales. Por ello se han desarrollado últimamente técnicas complejas de *control de inventarios*, como un modo de llevar tales costos al mínimo posible.

[inventories; stock]. (V. BALANCE; PROGRAMACION LINEAL).

inversión. En un sentido estricto, es el gasto dedicado a la adquisición de bienes que no son de consumo final, bienes de capital que sirven para producir otros bienes. En un sentido algo más amplio la inversión es el flujo de dinero que se encamina a la creación o mantenimiento de bienes de capital y a la realización de proyectos que se presumen lucrativos. Conceptualmente la inversión se diferencia tanto del consumo como del ahorro: con respecto a este último, porque es un gasto, un desembolso, y no una reserva o cantidad de dinero retenida; con respecto al consumo, porque no se dirige a bienes que producen utilidad o satisfacción directa, sino a bienes que se destinan a producir otros bienes. En la práctica, sin embargo, tales distinciones suelen desdibujarse un tanto: hay bienes que, como un automóvil, pueden ser a la vez de consumo y de inversión, según los fines alternativos a los que se destine. El ahorro, por otra parte, generalmente se coloca a interés, con el objeto de reservarlo para posteriores eventualidades, una de las cuales puede ser la inversión.

En el sentido corriente se habla de inversión cuando se colocan capitales con el objeto de obtener ganancias, aunque las mismas se produzcan gracias a la compra de acciones, títulos o bonos que emiten las empresas y que les sirven a éstas para incrementar su capital. Se habla entonces de inversión *financiera*, para distinguirla así de la inversión *real* que responde a la definición dada previamente. Esta última puede dividirse, para fines analíticos en: inversión *fija*, que corresponde a la compra y reposición de bienes de capital; inversión en bienes en proceso e inversión en stocks, o bienes finales. **[investment]**. (V. ACCION; AHORRO; CONSUMO).

inversión extranjera. Adquisición, por el gobierno o los ciudadanos de un país, de activos en el extranjero. Como cualquier inversión, la misma puede adoptar la forma de depósitos bancarios, compra de bonos de la deuda pública de otro país, valores industriales o asumir la forma de compra directa de activos: tierra, edificios, equipos o plantas productivas. La decisión de invertir, en el caso de la inversión extranjera, no sólo depende de la rentabilidad esperada: también inciden en ella consideraciones relativas a la estabilidad política y económica del país hacia el cual se dirigen las inversiones, a la seguridad jurídica que exista, etc.

Los países latinoamericanos, después de la Segunda Guerra Mundial, tuvieron una actitud muy negativa hacia la recepción de inversiones extranjeras. Guiados por criterios de nacionalismo económico vieron en ellas una forma en que el trabajo local enriquecería a los capitalistas foráneos, aumentando a la vez la dependencia con los centros financieros de poder. Actualmente, y luego de una larga experiencia, tal actitud ha cambiado casi totalmente. Ahora se concibe al capital extranjero como una fuente de trabajo que estimula el proceso productivo y se busca, en cambio, detener la exportación de capitales que hacen los nacionales de un país, procurando más bien la repatriación de los activos que salieron durante el período de excesiva inestabilidad política e intervencionismo gubernamental que concluyó en la década de los ochenta. **[foreign investment]**. (V. CONTROL DE CAMBIOS; POLITICA COMERCIAL).

investigación de mercados. Actividad dedicada a conocer, con el mayor rigor posible, las características concretas de un mercado. Ella es indispensable para las empresas que producen bienes y servicios de consumo masivo, pues el conocimiento del mercado les permite aproximarse lo más posible a los deseos de los consumidores y, por lo tanto, aumentar sus ventas.

La investigación de mercados se ocupa por lo general de los siguientes temas: división y segmentación del mercado entre diferentes productos competidores y tipos de consumidores; características de los productos que compiten; actitudes, hábitos de consumo y preferencias de los consumidores; publicidad y sus efectos; canales de distribución, etc. **[market research]**. (V. COMERCIALIZACION).

investigación y desarrollo. Actividad dedicada a incrementar los conocimientos técnicos y científicos y a su aplicación al mejoramiento de los productos y procedimientos de elaboración existentes, así como a la creación de nuevos productos. Las grandes empresas modernas dedican importantes sumas a investigación y desarrollo pues eso les permite mantenerse a la vanguardia de mercados altamente competidos. **[research and development, R&D].** (V. COMPETENCIA).

IVA. Siglas del impuesto al valor agregado. V. IMPUESTO.

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L-M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



joint venture. Asociación entre dos o más empresas, públicas o privadas, para invertir capital de riesgo. (V. INVERSION; RIESGO).

jubilación. Exención del servicio que se le da a un trabajador luego de determinados años de trabajo o cuando alcanza cierta edad. La jubilación implica el pago de una pensión mensual en proporción a los salarios devengados durante la vida laboral y resulta una protección económica esencial para que los trabajadores posean ingresos durante su vejez. Las jubilaciones se pagan con fondos especiales, privados o públicos, a los que empleadores y empleados han hecho aportes durante los años de trabajo. **[retirement pension].** (V. SEGURIDAD SOCIAL).

juegos, teoría de los. Intento de explicar el comportamiento de individuos en situaciones complejas de interacción mediante un instrumental matemático adecuado. La teoría de los juegos, más exactamente, puede considerarse como una teoría de las decisiones racionales que toman los individuos en condiciones de información incompleta. Es por lo tanto un intento de comprender la conducta humana en condiciones de riesgo, por lo que resulta de suma utilidad para la comprensión de los complejos fenómenos que se producen en situaciones semejantes a las de la vida económica.

Los juegos a los que se alude son situaciones específicas definidas de modo abstracto y formal. Existen dos tipos básicos de juegos: los llamados juegos *suma cero* son situaciones donde lo que pierde un participante lo debe ganar alguno de los otros; los *juegos no suma cero* o *suma variable* son situaciones en las que existe la posibilidad de que todos los participantes ganen si toman ciertas decisiones, aunque no tengan certeza acerca de las decisiones que tomarán los otros y del resultado concreto al que se arribará al final. Este tipo de juego es de gran interés para la actual economía teórica pues se aproxima a lo que sucede en los mercados reales. **[game theory].** (V. INTERCAMBIO).

justo precio. Concepto desarrollado por los pensadores escolásticos, durante la Edad Media, que suponía la posibilidad de encontrar un precio para los bienes sobre la base de consideraciones éticas y morales. La idea de que los precios son fijados por la oferta y la demanda hizo que este concepto se abandonara, aunque sobrevive en forma implícita en el pensamiento no científico sobre temas económicos. **[just price]**. (V. PRECIO).

keynesianismo. Nombre que se suele dar a la corriente que propugna una política económica inspirada en las ideas de John M. Keynes. (V. ECONOMIA KEYNESIANA.)

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



macroeconomía. Parte de la ciencia económica que estudia los agregados económicos con el objeto de comprender su funcionamiento de conjunto en un país o región. La macroeconomía utiliza categorías tales como empleo global, renta nacional, consumo, oferta y demanda agregadas, valor promedio de los precios, etc., siguiendo en general la conceptualización realizada por John M. Keynes. Su propósito es estudiar las influencias que determinan el nivel de la renta nacional y el crecimiento económico, así como otros problemas relacionados a los anteriores, como el desempleo y las recesiones.

Los teóricos de la macroeconomía, por lo general, abstraen el problema de la formación de los precios individuales, y tratan con índices de precios agregados que vienen determinados por los niveles del gasto global. La macroeconomía tiene sus propias reglas, que a veces difieren de la microeconomía, debido a que el comportamiento de los grandes agregados que estudia no es igual al de las mismas variables en el plano microeconómico. Por ejemplo, si aumenta el ahorro global, se reducirán el nivel de producción y de empleo, al contrario de lo que puede suponerse en un plano individual en el que el aumento del ahorro significaría una mayor capacidad de inversión; ello ocurre, en el plano de las variables agregadas, porque una disminución del consumo colectivo representa un descenso en la demanda agregada, llevando en consecuencia a una reducción de la producción total.

No existe una línea divisoria neta entre la micro y la macroeconomía, ni tampoco una oposición que haga imposible utilizarlas combinadamente en el estudio de los problemas económicos. La macroeconomía es útil para apreciar y comprender la evolución de la economía de un país y el modo en que diversas decisiones públicas afectan su comportamiento, pero puede llevar a conclusiones erróneas si se pasan por alto los efectos microeconómicos que tienen sus variaciones, en cada caso específico, sobre los precios relativos y la asignación de recursos. **[macroeconomics]**. (V. MICROECONOMIA).

mano invisible. V. MERCADO.

maquila. Neologismo que se aplica a un cierto tipo de industria caracterizado por utilizar insumos y tecnología en gran parte importados, emplear mano de obra local y destinar su producción a la exportación. La maquila es un sistema de producción que permite a las empresas aprovechar los menores costos de la mano de obra del país donde se establece, sin tener que someterse al sistema de aranceles vigente. En contrapartida, el país receptor se ve favorecido por los efectos multiplicadores de la producción que se realiza en su territorio, especialmente a través de la dinamización de su economía regional y la creación de empleos indirectos. Muchos países definen zonas específicas para el establecimiento de las maquiladoras, especialmente en regiones que poseen facilidades para la comunicación con el exterior pero no son económicamente prósperas. (V. ARANCELES; DRAW BACK).

marca comercial. Nombre, etiqueta, logotipo o marca de cualquier naturaleza que sirve para relacionar una mercancía con la persona o empresa que la produce. Cuando este nombre comercial es reconocido por la ley, quedando bajo su protección para evitar imitaciones, se denomina entonces *marca registrada*. Para ello se han creado oficinas gubernamentales de marcas y patentes ante las cuales los fabricantes hacen los registros correspondientes.

El interés económico de las marcas comerciales es doble. En primer lugar, al utilizarse para identificar una mercancía y distinguirla de otras similares, capacita a los consumidores para comprar con más certidumbre y conocimiento, colaborando de este modo a aumentar la información existente en los mercados y acercándolos así al modelo de competencia perfecta. En segundo lugar la marca permite diferenciar una mercancía de la que ofrecen otros productores, haciendo posible la creación de un monopolio "institucional" que garantiza al fabricante un cierto nivel de ventas basado en su reputación y en la experiencia que ya han adquirido los consumidores. En este sentido, la existencia de marcas comerciales hace más imperfectos los mercados, pues los compartimenta o segmenta entre productos que no pueden considerarse ya como idénticos, aunque el efecto de esta imperfección es escaso cuando hay libertad de elección por parte del consumidor y existe adecuada información con respecto a las características de cada producto individual.

La existencia de marcas es indispensable para la existencia de las grandes corporaciones contemporáneas, pues permite que las mismas obtengan el volumen de ventas acorde con la variedad y calidad de sus productos; es, junto con la existencia de medios de comunicación masivos, una base fundamental para el desarrollo de las complejas técnicas de publicidad y mercadeo actuales. **[trade mark]**. (V. COMERCIALIZACION; MONOPOLIO; PATENTE; SOBERANIA DEL CONSUMIDOR).

margen. Diferencia entre los costos y el precio de venta de una mercancía. Cuando a los costos de los insumos se le añaden los costos de comercialización y otros costos, y cuando al precio de venta se le restan los descuentos y otras rebajas se habla entonces de *margen neto*. **[margin]**. (V. GANANCIA).

marginalistas. Nombre que se da también a los economistas neoclásicos. La denominación deriva del uso que éstos hicieron del análisis marginal es decir, de cómo una variable modifica sus valores en "el margen", ante aumentos infinitesimales de otras variables. **[marginalism]**. (V. NEOCLASICOS; UTILIDAD MARGINAL).

marketing. V. COMERCIALIZACION.

marxismo. Corriente de pensamiento económico que se basa en los trabajos de Karl Marx, en especial en su famosa obra *El Capital*. Marx sostuvo que la ganancia empresarial, o plusvalía, derivaba de la explotación de los trabajadores por parte de los capitalistas: éstos, al pagar solamente el valor de reposición de la fuerza de trabajo -los bienes y servicios que el trabajador necesita para vivir y reproducirse- y al obtener en cambio un valor de uso muy superior por el empleo de esa fuerza, obtenían una plusvalía sobre la que se basaba la acumulación del capital.

Marx adoptó la idea del valor-trabajo, o teoría objetiva del valor, de David Ricardo. A partir de ella y de la teoría de la plusvalía intentó demostrar cómo se reproducía el capital sobre la base de la explotación del trabajo asalariado. Asumiendo que el obrero, o proletario, sería siempre pagado con salarios de subsistencia, y que el capitalista acrecentaría cada vez más sus ingresos, previó una separación en clases que dividiría a la sociedad en "dos grandes campos enemigos". El resultado de esta lucha sería la revolución social que impondría la propiedad colectiva de los medios de producción y la aparición de una nueva forma o modo de producción social, el socialismo.

Trabajos de marxistas posteriores, como Lenin y Rosa Luxemburgo, ampliaron la teoría de la plusvalía al campo de las relaciones internacionales, encontrando en el colonialismo y el imperialismo una forma de explotación internacional.

Luego del triunfo de la Revolución Rusa, en 1917, Lenin y su partido -el Partido Comunista- siguiendo los lineamientos básicos de la economía marxista, organizaron un sistema económico basado en la propiedad estatal de todo el aparato productivo, la colectivización de la tierra (1929) y la planificación central. Los resultados, después de varias décadas, han sido verdaderamente decepcionantes. Las teorías de Marx, por otra parte, han sido fuertemente criticadas y rebatidas por el amplio desarrollo de la ciencia económica surgido a partir de su muerte y no son seguidas más que por una muy pequeña fracción de los economistas modernos. **[marxism]**. (V. CAPITALISMO; ESCUELA CLASICA; EXPLOTACION; IMPERIALISMO; PLANIFICACION; SOCIALISMO; VALOR).

mediano plazo. V. TIEMPO.

memoria anual. Boletín informativo y técnico que, como instrumento legal, publican ciertas empresas y organismos públicos, reflejando sus actividades, operaciones y el balance contable de sus transacciones. [**annual report**]. (V. BALANCE).

mercadeo. V. COMERCIALIZACION.

mercado. En términos generales, mercado es el contexto dentro del cual toma lugar la compra y venta de mercancías, o donde se encuentran quienes demandan bienes y servicios con quienes los ofrecen. Aunque en castellano la palabra mercado designa frecuentemente el lugar físico donde se dan tales transacciones, el concepto económico es mucho más abstracto: se refiere al conjunto de interacciones humanas que, si bien tienen algún punto espacial de referencia, no deben por fuerza limitarse a un lugar determinado. Así el mercado de trabajo de una ciudad, por ejemplo, abarca todos los oferentes y demandantes que concurren al mismo, incluyendo tal vez empresas extranjeras, inmigrantes que vienen atraídos por potenciales posibilidades de empleos y personas que viven en localidades vecinas. Para muchos bienes y servicios existe en la actualidad un verdadero *mercado mundial*: el petróleo extraído en el Medio Oriente, por ejemplo, puede ser vendido en el mercado "spot" de Londres por compradores de cualquier parte del mundo que, a su vez, lo revenderán al poco tiempo a naciones o empresas muy diferentes. En casos como este los intercambios mercantiles se producen sin que sea necesario trasladar físicamente los bienes transados. Lo importante, para que pueda hablarse de un mercado, es que los diversos actores que intervienen en el mismo estén lo suficientemente relacionados como para que cada transacción afecte -y esté afectada- por todas las demás. En otras palabras, que exista la información suficiente como para conocer los precios y volúmenes transados y los mecanismos prácticos para incorporarse al mercado, ya sea vendiendo o comprando mercancías, en respuesta a tal información.

Un mercado indica, por lo tanto, la existencia de grandes grupos de compradores y vendedores de amplias clases de bienes como, por ejemplo, el mercado de bienes de consumo, el mercado de capitales, el mercado de trabajo, etc. Estas categorías generales de mercado son útiles al considerar el funcionamiento de una economía en su conjunto. Para análisis más detallados, como los que se hacen en estudios de mercadeo, conviene sin embargo considerar categorías más específicas: el mercado de los automóviles, el mercado de cereales o, aún, el mercado de los libros infantiles ilustrados.

El mercado se concibe como un contexto donde se encuentran quienes ofrecen y quienes demandan mercancías: de allí que la oferta y la demanda sean las dos fuerzas que intervienen en el mismo para determinar el precio al que las mercancías se intercambian. Si la oferta y la demanda están constituidas por un número

suficientemente grande de individuos, de modo tal que sus decisiones particulares no sean capaces de alterar el precio al cual se transan los bienes, se habla entonces de un mercado de competencia perfecta; si la oferta está limitada a unas pocas, o a una sola firma, se habla respectivamente de oligopolio o monopolio; si es la demanda la restringida a pocos o un solo comprador, se utilizan los términos oligopsonio y monopsonio. Para que un mercado sea considerado estrictamente como de competencia perfecta, además, es indispensable que no haya restricciones para la entrada al mismo de nuevos oferentes o demandantes y que, por otra parte, la información de los mismos sea completa y actualizada. En tal caso las leyes teóricas de la economía indican que se hará óptima la asignación de recursos y que los consumidores podrán maximizar su utilidad.

La existencia de un mercado implica que se efectúa un gran número de transacciones entre individuos libres, que realizan escogencias de modo que su utilidad sea la máxima posible. Ello supone la existencia de normas capaces de eliminar el fraude y la coerción, pero además la ausencia de cualquier otra restricción que impida a los individuos tomar el curso de acción que más les convenga. Por ello, cuando toda la economía se organiza alrededor de mercados, se habla de una economía libre, o de libre mercado: en ella no existe una autoridad planificadora central, que toma decisiones en cuanto a qué producir y qué consumir, sino que se llega a un equilibrio mediante la suma de decisiones de individuos autónomos que procuran satisfacer necesidades diferentes. El hecho de que no se arribe a un caos ni al abuso de unas partes sobre las otras se debe a que, a través del precio, se alcanza un equilibrio no definido por nadie en particular sino por la suma de todas las fuerzas que intervienen en el mercado: la infinidad de ofertas y de demandas particulares que los individuos realizan. El hecho de que se logre este equilibrio a pesar de la oposición subyacente de intereses, llevó a Adam Smith a acuñar la famosa metáfora de la *mano invisible*, indicando de este modo que el nivel de precios se logra sin que tenga que intervenir desde afuera la "mano" concreta (o visible) del gobernante o del legislador. **[market]**. (V. CAPITALISMO; COMPETENCIA; INTERCAMBIO; PRECIO).

mercado común. Un área económica conformada por varias naciones en la que, además de una unión aduanera, se eliminan las restricciones a los movimientos de los factores de producción. Ello significa que hay libre circulación de bienes y servicios, del capital y del trabajo, lo cual implica: la eliminación total de los controles aduaneros internos y el levantamiento de las barreras no arancelarias que pudiesen existir; la libre circulación del capital, especialmente en cuanto a inversiones, préstamos y transferencias; la libre circulación del trabajo, eliminando toda restricción a los movimientos de los ciudadanos del mercado común.

Para que exista un auténtico mercado común es preciso entonces que haya un acuerdo básico en cuanto a la legislación laboral, las regulaciones de los mercados financieros, los controles técnicos y sanitarios y otras muchas disposiciones que suelen normar la vida económica. Casi todos los analistas consideran necesaria la formulación

de una política monetaria común que se asiente sobre acuerdos explícitos y rigurosos entre los bancos centrales de los miembros; muchos otros consideran indispensable, además, la creación de una moneda y de un banco central comunitarios. Si bien este tema aún se debate intensamente en Europa, donde la Comunidad Económica ha avanzado firmemente hacia la integración, el debate puede considerarse todavía abierto. En todo caso cabe señalar las escasas diferencias que, en lo económico, tienen un mercado común plurinacional y un estado-nación de tipo convencional. **[common market]**. (V: AREA DE LIBRECAMBIO; UNION ADUANERA; VENTAJAS COMPARATIVAS).

mercado de capitales. Aquel donde se negocian títulos públicos o privados. Está constituido por el conjunto de instituciones financieras que canalizan la oferta y la demanda de préstamos financieros a mediano y largo plazo: bancos, bolsa de valores y otras instituciones financieras.

El mercado de capitales reúne a prestatarios y prestamistas, a oferentes y demandantes de títulos nuevos o emitidos con anterioridad. Cuando se trata de transacciones a corto plazo suele hablarse de un *mercado de dinero*, aunque no existen diferencias conceptuales o prácticas nítidas entre éste y el mercado de capitales.

La existencia de un vigoroso mercado de capitales es esencial para el desarrollo económico de un país, pues es a través de éste que las empresas obtienen los recursos financieros que necesitan para sus operaciones y que el ahorro de las personas puede ser canalizado hacia las actividades productivas. **[capital market]**. (V. AHORRO; BOLSA DE VALORES; CAPITAL; INVERSION).

mercado de compradores. Expresión usada para indicar que en un mercado la oferta tiende a ser superior a la demanda, provocando así una mayor capacidad de negociación de los demandantes. Cuando la capacidad instalada de los productores o los stocks acumulados por ellos o por los intermediarios superan la demanda usual, los precios tienden naturalmente a bajar. Los oferentes están dispuestos entonces a liquidar su mercancía a precios más bajos, dando a veces mejores condiciones de financiamiento y otras facilidades que estimulan las compras.

Estas señales llegan a los productores que, consecuentemente, reducen o suspenden su producción, provocando así una situación donde la oferta disminuye y tiende a equilibrarse con la demanda. Puede ocurrir, en tal caso, que la reducción de la oferta sea mayor que la necesaria, haciendo entonces que la demanda supere así a la oferta. Se arriba de este modo a una situación contraria a la anterior, llamada *mercado de vendedores*, donde la aumentada escasez de los bienes hace subir los precios.

Casi todos los mercados presentan oscilaciones de este tipo, que hacen fluctuar los precios alrededor de algún valor básico, aunque los mercados de ciertos bienes y servicios pueden permanecer -según sus características específicas- durante un tiempo relativamente largo en uno u otro extremo. Estas oscilaciones también se presentan,

para toda la economía, durante las etapas de expansión y de recesión: en la fase expansiva predominan los mercados de vendedores mientras que en la contractiva los de compradores. **[buyer's market]**. (V. CICLO ECONOMICO; MERCADO).

mercado de trabajo. Dícese del mercado en el que se ofrece y se demanda trabajo: la oferta de trabajo está conformada por las personas que, en un momento dado, desean trabajar a los salarios corrientes; la demanda de trabajo la realizan las empresas, que requieren de este factor productivo para realizar sus actividades. Estas dos fuerzas confluyen en un espacio geográfico determinado y de su resultante emerge, como en cualquier otro mercado, el precio de la mercancía, que en este caso es el salario. No obstante, el mercado de trabajo posee ciertas particularidades que lo distinguen de los otros mercados, especialmente por la falta de completa movilidad.

En primer lugar no existe un mercado único para todo tipo de trabajo, pues la oferta y la demanda serán considerablemente diferentes según el tipo de tarea a desempeñar: salvo para las ocupaciones más sencillas, las empresas no podrán intercambiar fácilmente un trabajador por otro, pues requieren que éstos posean ciertas aptitudes específicas; del mismo modo, los oferentes, que poseen también capacidades y entrenamientos diferentes, encontrarán que pueden desempeñar sólo ciertas labores y exigirán un salario acorde con sus capacidades. Ello hace que existan tantos submercados como especialidades vayan delineándose entre oferentes y demandantes.

La movilidad espacial del trabajo, por otra parte, tiene mayores restricciones que la de otras mercancías: como el trabajador tiene que vivir relativamente cerca del sitio donde trabaja, no podrá desplazarse con la misma facilidad con que se mueven los objetos que se transan en otros mercados. Factores adicionales como el idioma, el sexo y la edad condicionarán fuertemente tanto la oferta como la demanda. Habrá, por lo tanto, mercados locales y regionales muy activos, pero los mercados de trabajo de amplitud nacional e internacional sólo existirán para ciertos puestos.

Por último hay que tener en cuenta que los oferentes puede escoger, dentro de límites a veces bastante amplios, si trabajarán o no, así como las condiciones en que lo harán. La existencia de sindicatos y otras organizaciones laborales afecta también notablemente el funcionamiento de este mercado, lo mismo que las regulaciones que, sobre salario mínimo, seguridad industrial, seguridad social y otros muchos aspectos, emanan del Estado. **[labour market]**. (V. DESEMPLEO; MERCADO; POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA; SINDICATO).

mercado de valores. V. MERCADO DE CAPITALLES.

mercado de vendedores. V. MERCADO DE COMPRADORES.

mercado negro. Aquel mercado libre que se forma espontáneamente cuando la ley prohíbe su formación. Cuando los precios de bienes y servicios se fijan administrativamente, y queda fuera de la ley quien realice transacciones por encima de los mismos, normalmente surgen presiones económicas que obligan a la gente a quebrantar la ley. En otras palabras, las leyes que promulgan los hombres -su ordenamiento jurídico- muestran su incapacidad para cambiar las leyes de la economía como tal.

Los precios por decreto han sido normales en períodos de guerra en casi todas las naciones y son propios, por otra parte, de las economías de planificación central; también son frecuentes cuando la política económica se basa en un acusado intervencionismo estatal y los poderes públicos pretenden abaratar arbitrariamente bienes y servicios de consumo popular. En todos estos casos, debido a los precios artificialmente bajos, la oferta tiende a reducirse; ello crea una demanda no satisfecha que hace necesario, muchas veces, acudir al racionamiento. Consecuentemente, siempre habrá algún segmento de los demandantes que esté dispuesto a pagar un valor superior al de los precios regulados para obtener los bienes que requiere y, por lo tanto, algunos oferentes capaces de afrontar el riesgo de quebrantar la ley para realizar ventas a precios mayores. Surge así, naturalmente, un mercado al margen de las regulaciones oficiales, el mercado negro, que a veces no es completamente ilegal sino "semi-legal". En este último caso puede llamárselo *mercado gris*, como se lo ha denominado en la Unión Soviética, o simplemente mercado informal, como cuando se hacen contrataciones de personal sin tomar en cuenta las leyes laborales vigentes.

Otra práctica ilegal, el *contrabando*, puede considerarse también como una forma de mercado negro: en este caso se introducen -o extraen- mercancías a un país sin pagar los derechos aduaneros correspondientes; dichas mercancías siempre encuentran compradores dispuestos a aprovechar los mejores precios aun cuando tengan que correr el riesgo de situarse al margen de las reglamentaciones vigentes en materia de importación o exportación. **[black market]**. (V. INTERVENCION ESTATAL; MERCADO; SECTOR INFORMAL).

mercado primario. Es aquel en el que se colocan por primera vez los títulos que se emiten, ofreciendo al público nuevos activos financieros. Suele llamarse también *mercado de nuevas emisiones*. Cuando una empresa necesita capital emite generalmente valores, ya sean éstos acciones, bonos u obligaciones de cualquier tipo, que normalmente se ofrecen a los interesados en las bolsas de valores. Son los intermediarios financieros, corredores de bolsa, bancos u otras instituciones financieras, los encargados de colocar tales valores, informando y aconsejando al público sobre los mismos. Dichos intermediarios garantizan a la empresa emisora la colocación de sus títulos y cobran una determinada comisión por sus servicios. También se habla de un mercado primario cuando se colocan obligaciones gubernamentales y cuando se venden al público por primera vez ciertos bienes de uso corriente.

Por lo general el mercado primario trabaja a largo plazo y moviliza importantes sumas de capital. Cuando las emisiones son menores pueden existir formas más directas de colocación, a veces sin intermediación alguna. Se habla en tales casos de colocaciones o emisiones *privadas*. **[primary market]**. (V. ACCION; BOLSA DE VALORES; MERCADO SECUNDARIO).

mercado secundario. Es aquel donde los propietarios originales de activos nuevos los intercambian con nuevos compradores. El mercado secundario está conformado por las negociaciones que se realizan con títulos que se han emitido y colocado previamente, constituyéndose así en una prolongación del mercado primario. Tales negociaciones se efectúan por lo regular en las bolsas de valores, por lo que no existe ninguna diferenciación física entre el mercado primario y el secundario.

Esto no ocurre así cuando se forman mercados secundarios para la venta de bienes diferentes a los valores y títulos financieros. Ello sucede en el caso de maquinarias, automóviles y otras mercancías que son transadas activamente en un mercado secundario de bienes de segunda mano. **[secondary market]**. (V. ACCION; BOLSA DE VALORES; MERCADO PRIMARIO).

mercancía. V. BIENES.

mercantilismo. Filosofía y política económica de los pensadores, hombres de Estado y mercaderes de los siglos XVI y XVII en Europa Occidental. La época se caracterizó por la desaparición final de los lazos económicos y sociales propios del feudalismo, por el aumento de las manufacturas y por la expansión de los viajes intercontinentales y del comercio internacional. La llegada a Europa de los metales preciosos de América favoreció un aumento en las transacciones monetarias, en tanto se aceleraba el crecimiento de la empresa privada y aparecía el capitalismo mercantil como una fuerza dominante en la economía.

En este contexto surgieron diversas ideas que, a pesar de no conformar un cuerpo sistemático de doctrina, tuvieron algunos rasgos importantes en común que hoy permiten agruparlas bajo el rótulo general de mercantilismo. Entre ellas cabe mencionar la importancia asignada al papel del Estado, especialmente en cuanto a favorecer la expansión de los mercados y proteger los intereses comerciales de las naciones como un todo. Las prácticas mercantilistas, todavía usadas en el mundo de hoy, incluían la regulación de los intereses y de los salarios, el otorgamiento de privilegios y concesiones monopólicas a las industrias, el proteccionismo y diversas otras restricciones al libre movimiento de los bienes y de los factores productivos.

Durante ese período, que coincide en líneas muy generales con el del absolutismo político, se buscó reforzar el poder de los Estados-naciones mediante la acumulación de saldos positivos en el comercio internacional y el atesoramiento de metales preciosos. La

riqueza consistía, se pensó un poco ingenuamente, en la posesión de un fuerte tesoro público el cual debía incrementarse a toda costa. Esta concepción de la riqueza, obviamente discutible, llevó a la aguda crítica de los fisiócratas y de los economistas clásicos; no casualmente la obra fundacional de la economía, escrita por Adam Smith en la segunda mitad del siglo XVIII, lleva por título *Una Investigación acerca de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. **[mercantilism]**. (V. ESCUELA CLASICA; FEUDALISMO; FISIOCRATAS; PROTECCIONISMO).

mesa de dinero. Mercado donde se realizan transacciones financieras a muy corto plazo, generalmente por sumas elevadas. (V. DEPOSITOS; INTERES).

microeconomía. Término usado para hacer referencia a la parte de la economía que estudia el comportamiento de las unidades individuales -consumidores, empresas y grupos- y no los grandes agregados a nivel regional o nacional, cuyo estudio corresponde a la macroeconomía. El análisis microeconómico se centra normalmente en la teoría de la demanda del consumidor, en el estudio de la oferta, en la asignación de recursos a escala de la empresa y en la teoría de los precios. Dichos análisis suelen desarrollarse en tres etapas: en primer lugar, se supone que los productores y consumidores individuales actúan tomando como dados los precios de las mercancías que compran y venden, en tanto que las cantidades compradas y vendidas resultan las variables dependientes de ese nivel de precios; el mercado concreto de un bien o servicio determinado constituye el núcleo de la segunda etapa, donde se estudia la formación del precio a partir de las compras y ventas de las mercancías como resultado de las acciones independientes de oferentes y demandantes; en la tercera etapa, la más general, se introducen las interrelaciones entre los diversos mercados del sistema y todos los precios se determinan simultáneamente.

Por esta vía se llega a conceptos verdaderamente generales y abstractos, como el de equilibrio general. Sin embargo, este modo de proceder es diferente al de la macroeconomía, aunque desde luego no resulta incompatible con ella. Más bien se puede afirmar que la verdadera comprensión de los comportamientos globales de esta última es sólo posible si se analizan y comprenden los motivos y reacciones de los individuos, pues no hay decisiones grupales o colectivas en sí mismas, sino resultantes globales de las acciones individuales. **[microeconomics]**. (V. MACROECONOMIA; MERCADO).

minidevaluaciones. V. CRAWLING PEG.

minifundio. Llámase así a la pequeña propiedad rural, generalmente en manos de campesinos, que posee una superficie insuficiente para desarrollar una explotación racional. El minifundio se presenta por lo general como contrapartida de los latifundios en economías tradicionales, tecnológicamente atrasadas y con escasa inversión de capital. Sus poseedores, que viven muy cerca del nivel de supervivencia,

frecuentemente se ven obligados a repartir la escasa tierra que poseen entre sus descendientes, agudizando así el problema del escaso tamaño de las parcelas. Cuando esto no es posible surge entonces una fuerte presión demográfica que expulsa los habitantes de las zonas rurales hacia las ciudades, dando origen a las migraciones rural-urbanas tan características de nuestro siglo. (V. LATIFUNDIO; TIERRA).

modelos económicos. Llámase modelo a un sistema de conceptos relacionados que permiten representar abstractamente los hechos que se pretende conocer y explicar. Así un modelo económico sería aquel que vincula diversas variables -interés, masa monetaria, etc.- de modo tal que se postule una relación definida entre ellas. El modelo, por lo tanto, es una construcción teórica que puede utilizarse para llevarla luego a una simulación por medio de computadoras o a una contrastación con los datos obtenidos de la práctica.

El término, sin embargo, no tiene de hecho un significado totalmente preciso: llámase modelo tanto a una teoría general como a una relación entre dos conceptos aislados, a una expresión matemática completamente formalizada como a una formulación imprecisa, a veces bastante metafórica. A pesar de estas discrepancias en el uso del término la idea básica es que un modelo es una construcción teórica que vincula elementos diferentes y que permite así comprender los fenómenos económicos, explicar la forma en que suceden y hacer ciertas previsiones. En ello, por lo tanto, no hay mayor diferencia con los modelos que usan las otras ciencias. [**economic model**]. (V. CIENCIA ECONOMICA).

moneda. En sentido general, representación material, con valor económico, que se utiliza como instrumento de cambio comercial y que por lo tanto posee poder adquisitivo y fuerza cancelatoria, determinándose en ella el precio de las cosas. La moneda, desde este punto de vista, es la expresión concreta del dinero.

En un sentido más restringido la moneda es dinero hecho de metal, generalmente estampado con un dibujo intrincado y reconocible como protección frente al fraude y la falsificación. En la actualidad la mayoría de las monedas que circulan en todos los países tienen poco valor intrínseco -en relación con su valor monetario- pues están hechas de aleaciones de cobre, aluminio o níquel. Constituyen por lo tanto dinero *signo*, pues tal valor intrínseco es inferior a su valor monetario, a diferencia de lo que sucede con las monedas de oro y plata, que eran medios de pago ampliamente aceptados hasta comienzos de este siglo, y que por oposición al dinero *signo* suelen llamarse *dinero mercancía*.

A la categoría de dinero *signo* pertenece también, obviamente, el denominado *papel moneda*, constituido por billetes de banco de amplia circulación en todos los países del mundo y aceptados como medios generales de pago. Los mismos son emitidos casi siempre por los bancos centrales y hasta hace unas décadas podían ser convertibles, es decir entregados a cambio de una cantidad equivalente de oro o plata.

El valor del papel moneda no convertible depende de la confianza del público en su capacidad de actuar como medio de pago y de las relaciones que se establecen - como para cualquier otro bien- entre la oferta y la demanda, en este caso monetaria. **[currency, money, coin]**. (V. DINERO; OFERTA MONETARIA).

monetarismo. Una escuela de pensamiento económico que sostiene que las perturbaciones en el sector monetario de la economía son las principales causas de la inestabilidad general en ella. El monetarismo se basa en los trabajos desarrollados por Milton Friedman hacia finales de la década de los cincuenta y comienzos de los sesenta, y puede considerarse como una crítica a la economía keynesiana predominante durante esa época.

El monetarismo hace énfasis en las particulares propiedades de la moneda y en los efectos que tiene la política monetaria sobre la demanda agregada, destacando la fuerte relación que existe entre el nivel de precios y el tamaño y la tasa de crecimiento de la masa monetaria. Otro de los aspectos analizados por los monetaristas es el relativo a las expectativas: se hace hincapié en que los actores económicos, luego de un cierto tiempo, son capaces de prever y anticiparse a las consecuencias de la política monetaria, adecuando su conducta a ella, lo que reduce gran parte de su capacidad para modificar las variables macroeconómicas. El monetarismo, en consecuencia, ha propugnado el abandono de las políticas expansivas keynesianas, basadas en crecimiento con inflación, y ha propuesto una serie de medidas concretas para evitar el problema de la "stagflación", tan corriente en la década de los setenta. **[monetarism]**. (V. DINERO, TEORIA CUANTITATIVA DEL; ECONOMIA KEYNESIANA; ESTANFLACION).

monoexportadores. Dícese de los países que concentran una fuerte proporción de sus exportaciones en un solo bien, generalmente un producto primario. Casi todas las economías latinoamericanas fueron claramente monoexportadoras hasta bien entrado el presente siglo, concentrándose en rubros tales como el trigo, el café, el plátano, el petróleo, el estaño, el cobre, etc. El término se usa en un sentido amplio, de modo tal que se considera también monoexportador a un país que se especializa en la exportación de sólo dos o tres bienes. (V: COMERCIO INTERNACIONAL; EXPORTACIONES NO TRADICIONALES; VENTAJAS COMPARATIVAS).

monopolio. Situación en la cual una mercancía o servicio es provista por un solo vendedor. Dado que en la práctica es corriente encontrar sustitutos próximos para la mayoría de los bienes y servicios, los monopolios absolutos son bastante infrecuentes, aunque, por otra parte, casi todos los productores ejercen algún grado de monopolización del mercado, ya sea por características específicas de las mercancías que producen o porque las mismas no se ofrecen en idénticas condiciones de tiempo y espacio con las que compiten con ellas. De allí que, en una economía de mercado, el monopolio puro resulte un caso límite, de algún modo comparable al de la competencia perfecta.

Tres factores, muy diferentes entre sí, conducen a la monopolización. El primero, y con mucho el más importante, es la ley o, en términos más amplios, las decisiones del poder político: cuando el Estado se reserva para sí diversas actividades o cuando las limita a una empresa privada por medio de concesiones y licencias nos hallamos frente a un monopolio que no surge de las relaciones económicas sino que es impuesto a la comunidad desde el Estado. Así han surgido, desde tiempos inmemoriales, actividades reservadas al gobierno o a algunos de sus funcionarios. En tiempos modernos ello se ha traducido en la reserva para el sector público de ciertas industrias -llamadas a veces básicas o estratégicas- como el petróleo, la aeronavegación, los ferrocarriles, los armamentos, etc. En otros casos se han dado formas atenuadas de monopolización, como cuando el Estado exige licencias para el uso de los canales de radiodifusión y televisión, etc.

Hay ciertas condiciones naturales, en segundo lugar, que dan origen o favorecen la creación de monopolios. El *monopolio natural* aparece cuando el tamaño de la unidad productora en relación al tamaño del mercado es tal que cualquier incremento en la producción puede hacerse con costos medios decrecientes. En tales condiciones una empresa puede atender a todo el mercado, con lo que se genera espontáneamente un monopolio. Asimismo, cuando una industria se basa en la explotación de un recurso natural que se encuentra en muy pocos lugares del planeta, o cuando la entrada al mercado requiere de inversiones muy grandes, tienden a generarse monopolios o, con más frecuencia, oligopolios. Así sucede cuando hay que instalar líneas de distribución o comunicación -como en el caso de las empresas eléctricas o telefónicas- con ciertas explotaciones mineras, etc. Ha sido política de muchos países la de reservar para el Estado la explotación de estos monopolios, con el argumento de que así pueden controlarse mejor los precios y proteger al consumidor. De hecho, sin embargo, las ineficiencias asociadas a la gestión estatal de las empresas ha hecho que muchas de ellas se hayan privatizado, limitándose el Estado ahora a supervisar el desempeño de tales compañías.

Un tercer elemento a tener en cuenta es la monopolización que surge de las prácticas normales de las empresas que intentan expandir su participación en el mercado. Cuando una de ellas posee una innovación tecnológica protegida por una patente, o cuando desarrolla una agresiva campaña publicitaria que incrementa una participación ya alta en el mercado, se generan condiciones propicias para el monopolio. En tales casos puede hablarse de monopolio *institucional* o *reputativo*. Ello ocurre por lo general con productos de alta tecnología, que no pueden ser copiados fácilmente por los competidores, y con ciertas mercancías de consumo masivo, que generan hábitos bastante difíciles de revertir. De todos modos estos monopolios raramente tienen el carácter absoluto y extendido que se presenta cuando se originan en medidas gubernamentales o por causas naturales, pues lo normal es que, en un período más o menos corto, otras firmas entren a competir por el mercado.

Cuando una empresa está en una situación monopólica obtiene ganancias extraordinarias, pues puede aumentar los precios de venta y con ello la tasa de beneficio más allá de lo que se lo permitiría una situación de competencia perfecta. De aquí que se produzca, teniendo en cuenta la elasticidad de demanda del bien considerado, una reducción del volumen de consumo, que la empresa compensa con creces gracias al mayor precio que puede imponer. Por tal razón, en varios países, existen leyes que regulan la formación de monopolios y cárteles, especialmente mediante la prohibición de ciertas fusiones o compras de unas empresas por otras. Ello, sin embargo, puede resultar también dañino para la economía: en muchos casos será imposible entonces aprovechar las economías de escala que surgen de la ampliación de la producción. Por eso se considera que la mejor manera de evitar la monopolización es eliminando todo tipo de barreras que puedan existir para el ingreso de nuevos productores al mercado: simplificación de los trámites administrativos para la creación de nuevas empresas, eliminación de concesiones y licencias, privatización de empresas del Estado y, en general, vigencia de un marco normativo que estimule la libre competencia. **[monopoly]**. (V. CARTEL; LICENCIA; OLIGOPOLIO; PRIVATIZACION).

monopsonio. Situación en la cual la demanda total de una mercancía la ejerce un solo comprador. El monopsonio se produce generalmente con respecto a ciertos factores de producción -como por ejemplo la demanda de cierto tipo de trabajo especializado- o con materias primas y bienes en proceso; existe monopsonio de bienes de consumo, además, en algunos casos especiales: el ejército de un país puede ser el único comprador de cierta clase de equipo o armamento, o ciertos distribuidores o mayoristas pueden ser los únicos demandantes de cierto tipo de bienes que luego ofrecerán al público.

Al igual que en el caso del monopolio, la empresa monopsónica ejerce un gran control sobre el mercado y puede, dentro de ciertos límites, deprimir los precios de modo de obtener ganancias extraordinarias. Ello sucederá hasta que, si aumenta su demanda, se encuentre con que es preciso pagar precios más altos para atraer nuevos oferentes.

El monopsonio, al igual que el monopolio, es una situación teóricamente opuesta a la de competencia perfecta. En la práctica, salvo algunos casos particulares, los monopsonios sólo se presentan en mercados locales relativamente reducidos o en circunstancias en que hay una decisiva intervención gubernamental. También existe una estrecha relación entre las situaciones de monopolio y de monopsonio: una empresa monopólica se convertirá fácilmente en el único comprador de ciertos factores productivos, especialmente materias primas, productos semielaborados y otros insumos. **[monpsony]**. (V. FACTORES DE PRODUCCION; MONOPOLIO).

movilidad (de los factores productivos). Capacidad de los factores productivos para trasladarse de un mercado a otro. La movilidad del trabajo está relacionada con las diferentes habilidades que requieran las industrias que existen en una localidad y con

la facilidad de traslado de los trabajadores de una localidad a otra. Este último elemento hace que, por ejemplo, la tasa de desempleo nunca sea idéntica en las diferentes regiones de un país y, mucho menos, entre diferentes economías nacionales. La movilidad del capital está relacionada, básicamente, con la información de que dispongan los potenciales inversionistas y con las regulaciones legales que existan para el traslado de los mismos. El control de cambios, las barreras de entrada al mercado de capitales y, en general, otros elementos característicos del nacionalismo económico, disminuyen grandemente la movilidad del capital.

Con la internacionalización actual de la economía se ha incrementado grandemente la movilidad de los factores de producción, al menos si se la compara con la situación predominante hace unas décadas. Han resultado importantes, en este sentido, los acuerdos de integración, las tendencias hacia la creación de mercados comunes en diferentes regiones del mundo y la mejora en las comunicaciones internacionales.

Un aumento en la movilidad de los factores favorece siempre el desarrollo económico, pues la movilidad es condición indispensable de la competencia y, por lo tanto, de una óptima asignación de recursos. **[mobility]**. (V. ASIGNACION DE RECURSOS; MERCADO; INTERDEPENDENCIA).

multilateralismo. Dícese del comercio entre muchos países, no restringido por acuerdos de preferencia bilateral, cuyos intercambios no están balanceados entre pares de países, a pesar de que tienden a equilibrarse en cuanto a los saldos globales de cada uno de ellos. Tal tipo de intercambio, que es el que estimulan el GATT y otros organismos internacionales, permite que operen las ventajas comparativas del comercio internacional, pues los compradores pueden escoger los proveedores que ofrezcan más bajos precios o mejor calidad, y exportar sus productos hacia donde exista demanda para ellos. Desde este punto de vista el multilateralismo es equivalente al libre comercio internacional.

Suele hablarse también de acuerdos multilaterales cuando varias naciones definen un área de libre intercambio entre ellas aunque no necesariamente hacia el resto de los países. En este caso el multilateralismo se asemeja más a las áreas de libre comercio o las uniones aduaneras. **[multilateral trade]**. (V. AREA DE LIBRECAMBIO; BILATERALISMO; MERCADO COMUN; UNION ADUANERA; VENTAJAS COMPARATIVAS).

multiplicador. En general, es la relación que una variable ejerce sobre otra en forma ampliada, es decir, cuando el efecto producido es mayor que la causa que lo origina. El término se aplica normalmente para medir la proporción en que aumenta la renta nacional a partir de un incremento del gasto público y/o del gasto de inversión privado. Si, por ejemplo, un aumento de 100 unidades monetarias en el gasto público o en la inversión privada (o una combinación de incrementos, por ese monto total, en ambas variables) origina una elevación de 300 unidades monetarias en la renta nacional, esto significa que el multiplicador es igual a tres. La razón de este efecto multiplicador está en

que los aumentos en el gasto público y/o en la inversión privada originan incrementos en la demanda agregada que, a su vez, inducen aumentos en la producción y en la inversión que se reflejan en nuevos incrementos, aunque menores que los iniciales, en la demanda agregada, en la producción y en la inversión, repitiéndose este efecto en varios ciclos. El proceso, al ser decrecientes los sucesivos aumentos de demanda, producción e inversión, es finito y tiende a convergir en un número determinado. En todo caso el multiplicador es un número igual o mayor a la unidad.

El concepto fue introducido originalmente por R. F. Kahn en 1931, y desarrollado y utilizado ampliamente después por John M. Keynes. Kahn encontró que los incrementos en la inversión producen un aumento en el empleo en el sector de bienes de capital, lo cual produce a su vez un incremento ampliado en el empleo total. A este efecto se lo ha llamado, por lo tanto, *multiplicador de Kahn*, y se lo considera un caso particular del concepto de multiplicador.

Otros casos particulares del multiplicador son: el multiplicador de *la inversión*, que mide específicamente la proporción en que aumenta la renta nacional por efecto de un aumento en la inversión, y el *multiplicador de Haavelmo*, que mide los efectos de un incremento del gasto público en la renta nacional. Haavelmo determinó que la renta nacional crece en la misma proporción que el gasto público cuando éste se financia totalmente con un aumento en la recaudación de impuestos, siendo el multiplicador, en este caso, igual a la unidad.

El concepto de multiplicador se ha generalizado a otras variables de la economía y las finanzas entre las que existe, o se supone que existe, una relación ampliada de causa a efecto. **[multiplier]**. (V. ACELERADOR; CUENTAS NACIONALES; ECONOMIA KEYNESIANA; GASTO PUBLICO; INVERSION; RENTA NACIONAL).

multiplicador-acelerador. Método de análisis que permite explicar las fluctuaciones del ciclo económico a través de la interacción del multiplicador con el acelerador. Se ha expresado matemáticamente con el nombre de principio del multiplicador-acelerador o interacción multiplicador-acelerador. **[multiplier-accelerator interaction]**. (V. ACELERADOR; CICLO ECONOMICO; MULTIPLICADOR).

multiplicador del comercio exterior. Relación que mide la proporción en que aumenta la renta nacional como consecuencia de las exportaciones. Se lo denomina también, por eso mismo, *multiplicador de las exportaciones*. El aumento de las exportaciones eleva la demanda agregada y, por ende, de un modo directo, la renta nacional; pero incrementa a su vez los gastos de consumo, de la misma manera que lo haría un aumento en la inversión y, por esta vía indirecta, produce también aumentos en la renta nacional. En este multiplicador, no obstante, debe tomarse en cuenta que, en las sucesivas repeticiones del proceso decreciente de multiplicación de la renta, una parte de la demanda de consumo se filtrará hacia las importaciones. (V. COMERCIO INTERNACIONAL; EXPORTACIONES; MULTIPLICADOR).

multiplicadores bancarios. Relaciones que miden las proporciones en las que se modifican variables como el crédito bancario, los depósitos, el efectivo y la liquidez bancaria por efecto de las variaciones de la base monetaria. Está implícita la suposición de que la base monetaria influye sobre tales variables; los multiplicadores permiten cuantificar dicha influencia. (V. BANCO; BASE MONETARIA; CREDITO; MULTIPLICADOR).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L-M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



nacionalismo económico. Término general que expresa el propósito político de lograr un desarrollo económico autosuficiente. El nacionalismo económico no es una doctrina en sí, sino un conjunto de medidas que apuntan, supuestamente, hacia la eliminación de la dependencia y la creación de una base económica altamente diversificada. Los gobiernos que han seguido esta línea de acción -especialmente entre países socialistas o próximos a esta ideología- han tratado de desarrollar la industria pesada y la de armamentos, concentrándose también en la autosuficiencia alimentaria y en el desarrollo de una minería ligada a esas industrias: petróleo, carbón, acero, uranio, etc.

El nacionalismo económico ha buscado tener saldos favorables en la balanza de pagos a la par que trataba de crear una industria nacional de importancia. De allí que se hayan adoptado políticas fuertemente proteccionistas y controles de todo tipo a la salida de divisas y de capitales.

Los acontecimientos de los últimos años han demostrado que el nacionalismo económico rinde pocos frutos en un mundo interdependiente, donde los adelantos tecnológicos se suceden a un ritmo acelerado. El resultado ha sido, casi siempre, la generación de una estructura industrial rezagada con respecto a la competencia internacional que impone altos costos a los consumidores locales. Ello, a su vez, ha limitado las posibilidades de exportación, generando déficits en el comercio internacional que constituyen un efecto opuesto al que se pretendía alcanzar. (V. AUTARQUIA; INTERDEPENDENCIA; MERCANTILISMO; PROTECCIONISMO).

nacionalización. V. ESTATIZACION.

Nacionalsocialismo. Forma exacerbada de fascismo que surgió en Alemania en 1933, bajo el liderazgo de Adolfo Hitler y del partido que éste creara, el Partido Obrero Nacional Socialista Aleman. Fue peculiar del nazismo su acentuado antisemitismo y su actitud militarmente agresiva, que llevó en pocos años al estallido de la Segunda Guerra Mundial. Hitler creó un régimen totalitario que persiguió sin piedad a sus enemigos políticos y a todos los grupos, organizaciones o individuos que no se sometiesen por completo a su voluntad, creando un régimen totalitario cruento y muy represivo. La economía se gobernó prácticamente desde el Estado y se puso al servicio del esfuerzo

militar. El nacionalsocialismo acabó cuando la Alemania hitlerista fue derrotada en la guerra, aunque algunos vestigios de sus ideas pueden encontrarse a veces en otras ideologías y sobreviven, en algunos lugares, pequeños grupos neonazis que reivindican esa trágica experiencia. **[National Socialism]**. (FASCISMO).

nazismo. V. NACIONALSOCIALISMO.

necesidad. En economía la necesidad es idéntica al deseo que tengan los consumidores de una mercancía o servicio; el término no indica, por lo tanto, la situación de apremio o de penuria que suele connotar en el lenguaje cotidiano.

Las necesidades económicas no pueden satisfacerse nunca totalmente, debido a que los bienes y servicios resultan escasos en relaciones a los ilimitados deseos de los consumidores. Es posible que éstos satisfagan por completo la necesidad de una cierta mercancía o servicio pero, una vez llegado a este punto, aparecerán nuevas necesidades, tal vez más elaboradas y complejas, que generarán una mayor demanda de otros bienes. A esta propensión teóricamente ilimitada hacia el consumo se la denomina, en economía, *no saciedad*, o *principio de no saciedad*; ella resulta fundamental para entender la dinámica del crecimiento económico y la expansión constante, en cantidad y calidad, de los mercados.

La teoría de la utilidad marginal ayuda a comprender, más en profundidad, por qué las necesidades nunca se satisfacen por completo: los recursos de una economía están utilizados en forma óptima cuando las necesidades se satisfacen por igual en el margen, de forma que la utilidad marginal de los recursos empleados sea igual para cada una de las necesidades que se esté atendiendo. Esto significa que si una necesidad se satisficiera por completo se estarían empleando los recursos existentes de un modo ineficiente, pues la utilidad marginal obtenida en este caso sería menor que la correspondiente a aquellas necesidades que se están satisfaciendo de un modo menos completo. Este análisis sirve para comprender por qué en un sistema central de asignación de recursos -como el de una economía planificada- pueden resolverse algunos problemas concretos, pero a costa de crear acusadas penurias en la provisión de otros bienes y servicios que los consumidores también consideran como necesarios. **[needs]**. (V. ESCASEZ; PLANIFICACION; UTILIDAD MARGINAL).

negociable. Calidad de transmisible. Se dice que un título, bono o acción es negociable cuando puede transferirse o venderse a otras personas, ya sea mediante endoso o por su simple entrega a cambio de dinero u otros valores. **[negotiable]**. (V. ENDOSO; TITULO).

negociar. Comerciar, tratar el precio y las demás condiciones de una operación. **[to bargain; to trade]**. (V. INTERCAMBIO).

negocio. Nombre genérico que se da a cualquier firma comercial. También es sinónimo de operación. (V. EMPRESA).

neoclásicos. Suele llamarse así al conjunto de economistas que desarrollaron, en la segunda mitad del siglo XIX, el análisis marginal, complementando, profundizando y haciendo más general la teoría económica creada por los clásicos. El concepto de utilidad marginal significó para la ciencia económica una verdadera revolución que permitió comprender mucho mejor el proceso de intercambio, así como la forma en que realizan sus elecciones económicas los consumidores y productores y el modo en que se determinan los precios en el mercado.

Los neoclásicos no fueron una escuela en sí, como otras que se centraron alrededor de una figura principal o se desarrollaron en una determinada universidad, sino un movimiento teórico que contó con variados aportes independientes -no siempre perfectamente compatibles- que realizaron personalidades y grupos de trabajo diferentes. F.Y. Edgeworth, Irving Fisher y Alfred Marshall, en Inglaterra, junto con los fundadores de la Escuela de Lausanne y la Escuela Austríaca deben contarse entre sus figuras principales.

Gracias a los neoclásicos la economía adquirió la verdadera consistencia de una ciencia, pues se desarrollaron sistemáticamente los aportes anteriores y se les dio a los nuevos aportes teóricos una apropiada formalización matemática. Las principales afirmaciones de los neoclásicos se mantuvieron sin discusión hasta la aparición de las críticas que -desde el punto de vista de la macroeconomía- realizó John M. Keynes en los años treinta. A pesar de los cambios ocurridos desde esa época puede decirse, sin exageración, que el núcleo principal del aporte neoclásico se mantiene hasta nuestros días, habiendo pasado a formar parte integral del cuerpo teórico de la ciencia económica. **[Neo-classical school]**. (V. ECONOMIA KEYNESIANA; ESCUELA AUSTRIACA; ESCUELA DE LAUSANNE; ESCUELA CLASICA; SINTESIS NEOCLASICA).

neoliberalismo. Corriente política de pensamiento que comparte los fundamentos filosóficos y doctrinarios del liberalismo, pero que se aparta de las proposiciones concretas defendidas por el liberalismo clásico hasta comienzos del siglo XX. El neoliberalismo acepta que el Estado puede tener un papel definido en la economía, especialmente en cuanto a la conservación de los equilibrios macroeconómicos y el desarrollo de una limitada política social, pero comparte con los liberales de los siglos XVIII y XIX su misma convicción sobre las virtudes de una economía de libre mercado y las ventajas de un ordenamiento que estimule el desarrollo libre de la persona humana en todos los campos de actividad.

En realidad, como se podrá apreciar, las diferencias entre liberalismo y neoliberalismo se refieren más a un problema surgido de la evolución histórica de las ideas que a una diferencia de fondo: luego de que el liberalismo clásico quedó reducido a un papel

secundario, ante el auge del socialismo, los nuevos liberales intentaron expresar que sus propuestas se habían actualizado y no eran una mera repetición de lo que se proponía un siglo atrás. A este cambio de denominación contribuyó también el hecho de que, en los Estados Unidos, el término liberal pasó a significar una política de fuerte expansión del sector público y de creación del Welfare State opuesta a las ideas liberales clásicas. De allí que en este país se suele distinguir entre el liberalismo y sus opuestos, el liberalismo clásico, el neoliberalismo o, como a veces se lo llama, la *nueva derecha*. (V. LIBERALISMO; ESTADO DE BIENESTAR).

New Deal. En castellano "nuevo trato", programa de reformas económicas introducido por F.D. Roosevelt en los Estados Unidos en 1933 para hacer frente a la severa depresión de la época. El New Deal se propuso establecer un sistema de seguridad social federal para los millones de pobres y desempleados que existían en ese momento, así como revitalizar la agricultura y la industria, que se hallaban en medio de una profunda recesión. En la práctica este cambio de rumbo significó que el Estado adquirió un papel en la economía que no había tenido jamás en los Estados Unidos y la creación de lo que luego se pasó a denominar Welfare State (Estado de Bienestar).

Los problemas creados por esta expansión del sector público se expresaron con claridad sólo muchos años más tarde. Fue en la década de los setenta que los presupuestos fiscales deficitarios crearon una fuerte inflación y que se percibió la incapacidad de muchos programas sociales para lograr los objetivos propuestos, en especial el de la eliminación de la pobreza. De allí surgió la llamada "revolución conservadora" de la década de los ochenta, bajo la administración del presidente Ronald Reagan, que impuso un decisivo viraje hacia una economía de libre mercado. (V. ESTADO DE BIENESTAR; NEOLIBERALISMO; SEGURIDAD SOCIAL).

nivel de vida. Se refiere a la cantidad de bienes y servicios que es posible consumir con un ingreso determinado y, en términos más generales, al estilo de vida material y a las necesidades que pueden satisfacer, en promedio, los habitantes de un país, o los integrantes de un sector social, un grupo o una familia determinada. De allí que pueda decirse que el nivel de vida de los franceses sea más alto, por ejemplo, que el de los etíopes, o que los habitantes de las grandes ciudades tengan un mejor nivel de vida que los del campo.

El concepto, por lo tanto, es algo impreciso: implica de algún modo la valoración de las diferentes utilidades que obtengan diferentes personas de distintos conjuntos de bienes y servicios. No obstante, cuando se lo mide de acuerdo a algunos criterios concretos bien determinados, resulta una útil medida indicativa de la capacidad de consumo de un grupo humano. Así puede utilizarse un índice que valore los principales bienes que consume una población: vivienda, alimentación, servicios educativos y de salud, etc.

Por otro lado, para hacer referencia a muchas externalidades y servicios que recibe la población, y que resultan sumamente difíciles de cuantificar, se utiliza cada vez más, en

la actualidad, la expresión *calidad de vida*. Si bien este concepto permite incorporar nuevos e importantes elementos a la idea tradicional de nivel de vida, hay que tener en cuenta que el mismo resulta muy poco preciso como indicador de las condiciones concretas de vida de una población. **[standard of living]**. (V. COSTO DE VIDA).

no saciedad, principio de. V. NECESIDAD.

nominal. En economía, este término se aplica a aquellas variables que se expresan en moneda corriente por oposición a los valores reales, que son aquellos calculados después de descontar el efecto de la inflación. Así el crecimiento de las ventas de una industria, en términos nominales, puede ser del 30%, pero si ha habido una inflación del 12% durante el período, será de un 18% en términos reales. **[nominal]**. (V. INFLACION).

número índice. V. INDICE.

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)

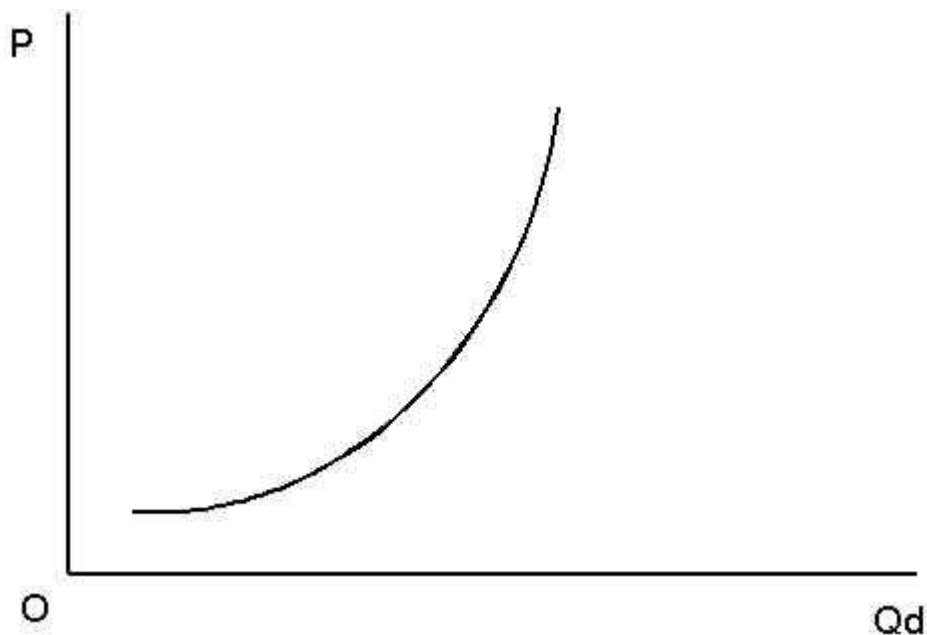


obligación. Documento en que se reconoce una deuda y se compromete su pago. En un sentido general, una obligación es un vínculo moral que compromete a quien la ha contraído a realizar determinadas acciones, pero en la práctica comercial y financiera la palabra se refiere a un título que deja constancia de una deuda. **[obligation; liability; bond]**. (V. TITULO).

obsolescencia. Calidad de obsoleto. Aplícase a los bienes y procedimientos que están anticuados, han caído en desuso o resultan poco efectivos frente a otros aparecidos con posterioridad. La obsolescencia es un concepto más económico que tecnológico: un bien de capital puede estar en perfectas condiciones y prestar sus servicios sin inconvenientes, pero será considerado obsoleto si existen ya bienes de producción de mayor rendimiento. En la obsolescencia de los bienes de consumo ocurre algo semejante, aunque en este caso es el consumidor quien debe decidir si un bien está obsoleto porque le presta menos utilidad que la que podría darle un bien más moderno. En este caso intervienen, además de consideraciones prácticas obvias, los hábitos, usos y costumbres de una sociedad o grupo social determinado, así como la moda y los efectos de la publicidad. **[obsolescence]**. (V. CONSUMO; EFICIENCIA).

oferta. La cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un momento determinado. La oferta es, por lo tanto, una cantidad concreta, bien especificada en cuanto al precio y al período de tiempo que cubre, y no una capacidad potencial de ofrecer bienes y servicios. La *ley de la oferta* establece

básicamente que cuanto mayor sea el precio mayor será la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a llevar al mercado, y viceversa; cuanto mayor sea el período de tiempo considerado, por otra parte, más serán los productores que tendrán tiempo para ajustar su producción para beneficiarse del precio existente. La *curva de oferta*, esquemáticamente mostrada a continuación, expresa la relación básica que se establece entre ésta y el precio.



El análisis de la oferta, por ello, suele hacerse considerando tres diferentes horizontes de tiempo: el muy corto plazo, el corto plazo y el largo plazo. En el primero de los casos, la oferta existente está configurada por el stock de mercancías inmediatamente disponible para su venta, es decir por una cantidad fija. Ello hace que la cantidad ofrecida dependa directamente del precio: a un determinado precio algunos oferentes no querrán vender, esperando un precio más alto, en tanto que otros estarán dispuestos a hacerlo; a medida que aumente el precio, naturalmente, crecerá el número de quienes integran esta segunda categoría.

La oferta a corto plazo está conformada por el flujo de bienes que llegan al mercado procedentes de las empresas existentes, de acuerdo con su capacidad de producción, y variará también de acuerdo al precio de los bienes ofrecidos. Dicha oferta será mayor de acuerdo al precio, tal como en el caso anterior, pero estará también determinada por los costos de producción. Estos podrán disminuir hasta cierto punto, a medida que se aumenta la cantidad producida y se obtienen rendimientos mayores, pero finalmente <196>más allá de cierto punto<196> tenderán a crecer, debido a los rendimientos decrecientes a escala.

El análisis de largo plazo resulta más complejo, pues se asume en tal caso que tanto el equipo para producir las mercancías como el número de empresas dispuestas a entrar al mercado pueden variar, de acuerdo al precio y a las expectativas sobre el mismo, así como en función de cambios en la tecnología y el proceso productivo. La oferta de una mercancía en el largo plazo dependerá, entonces, de los tipos de rendimiento que puedan esperarse para la inversión de capital nuevo en ese sector de la producción en comparación con otros. Por todas estas razones tanto el coste de producción por unidad como el precio pueden bajar, aun cuando la oferta aumente en el largo plazo, tal como ocurre frecuentemente con nuevos productos que se incorporan al mercado.

En cualquier momento de tiempo dado la oferta, en la práctica, reflejará el funcionamiento de influencias y decisiones que se toman tanto en el corto como en el largo plazo, así como de la multitud de factores que han sido esbozados en la exposición anterior. **[supply; offer]**. (V. DEMANDA; INVERSION; PRECIO).

oferta monetaria. También llamada a veces liquidez, la oferta monetaria es la cantidad total de dinero que existe en una economía. Hay varias posibles definiciones del concepto de acuerdo al tipo de los activos que se consideren como integrantes de la liquidez existente. En su definición más restringida, la oferta monetaria está constituida exclusivamente por los billetes y monedas en circulación más los depósitos a la vista o en cuenta corriente que se hallan en el sistema bancario. A esta oferta monetaria básica, o circulante, se la denomina como $M1$. Si a ella se le agregan los depósitos en cuentas de ahorro y los de plazo fijo, llamados en conjunto cuasi<196>dinero, se obtiene una cantidad mayor, que se designa entonces como $M2$ y se denomina liquidez monetaria. Cuando a esta última cantidad se le agregan los depósitos a muy largo plazo se obtiene la más extendida definición de oferta monetaria, que en este caso se designa como liquidez ampliada, $M3$.

Entre la oferta y la demanda monetaria, como en relación a cualquier otro bien, se establece una relación que determina el precio de la mercancía transada. Si la oferta supera a la demanda la mercancía dinero tiende a bajar de precio, es decir que habrá una tendencia hacia la baja de los intereses, e inversamente cuando la demanda supera a la oferta. Por la vía de esta relación los bancos centrales pueden entonces ejercer una influencia importante sobre la tasa de interés, pues de acuerdo al nivel de la masa monetaria existente podrán establecerse diferentes niveles para los mismos.

Pero la oferta monetaria está también directamente relacionada con su respaldo efectivo, la cantidad de bienes y servicios a disposición del público y, más concretamente, a los activos que conforman la base monetaria, pues la oferta monetaria total es un múltiplo determinado de la misma. Si la base monetaria se mantiene constante y aumenta la oferta monetaria habrá entonces una mayor cantidad de dinero en relación a los bienes que es posible obtener; ello hará que el precio unitario de los mismos aumente, produciéndose así un efecto inflacionario. Si se aumenta el conjunto de bienes y servicios disponibles manteniendo la misma oferta

monetaria, o si esta disminuye sin que se produzca una reducción de los bienes y servicios, los precios tenderán a bajar, produciéndose entonces deflación. **[money supply]**. (V. BASE MONETARIA; CIRCULANTE; CUASI DINERO; DEMANDA MONETARIA; DINERO; INFLACION; LIQUIDEZ; MULTIPLICADOR).

oligopolio. Aquella situación de mercado en que la oferta de un producto está limitada a un pequeño número de empresas. Es una situación algo menos extrema que la del monopolio o el duopolio, aunque en la práctica puede acercarse bastante a ellas. En condiciones de oligopolio se genera normalmente una fuerte interdependencia entre las diversas empresas que participan en el mercado: cada una de ellas sabe que sus decisiones sobre cantidades o precios afectará directamente las decisiones de las restantes, lo que no ocurre cuando las empresas competidoras son muchas y el mercado está atomizado. De allí que el análisis del oligopolio sea diferente al de competencia perfecta y diferente también al del caso de una sola empresa, el monopolio.

El estudio del comportamiento oligopólico se basa normalmente en la teoría de juegos y, al igual que acontece para el caso del duopolio, no es posible prever cual será la resultante final en cuanto a precio o volúmenes producidos: estos pueden variar considerablemente según la estrategia adoptada por las partes. Si éstas deciden cooperar entre sí, formando una asociación o un cártel, o simplemente consultando anticipadamente las decisiones, se arribará a una situación muy similar a la del monopolio; si, por el contrario, adoptan una estrategia de guerra comercial, tratando de desplazar del mercado a los pocos competidores existentes, el resultado se aproximará a la solución de un mercado perfectamente competitivo. Entre ambos extremos, naturalmente, existirá un conjunto de posibilidades que serán las más corrientes en el mundo real.

Las situaciones de oligopolio se presentan por lo regular cuando en una industria las economías de escala son muy grandes y es necesario realizar muy fuertes inversiones para entrar al mercado; también ello ocurre para cierto tipo de bienes y servicios que son comprados sobre la base del prestigio o tradición de ciertas marcas bien establecidas o cuando, por razones legales o administrativas, se dificulta la entrada de nuevos competidores en un mercado. **[oligopoly]**. (V. DUOPOLIO; MERCADO; MONOPOLIO).

oligopsonio. Situación en la cual sólo hay un número muy reducido de compradores en un mercado, generándose así una situación intermedia entre la del monopsonio y la de un mercado plenamente competitivo. Los análisis sobre oligopsonio son similares, teóricamente, a los de una situación de oligopolio. **[oligopsony]**. (V. MONOPSONIO; OLIGOPOLIO).

operación. Nombre que se da a cualquier transacción comercial o financiera. Se habla así de operaciones de bolsa, bancarias, comerciales, etc. Una operación puede ser *al contado* o *a plazo*, según se realice en un solo momento o se diferiera el pago hasta una determinada fecha; puede ser *de mercado abierto*, cuando los valores o títulos se ofrecen directamente al público, o estar limitada a cierto ámbito específico, como los corredores registrados en la bolsa de valores; hay asimismo operaciones nacionales e internacionales, etc. Toda empresa efectúa una inmensa cantidad de operaciones, de muy diversa naturaleza, a través de las cuales va procurando alcanzar sus objetivos. **[operations]**. (V. COMERCIO; INTERCAMBIO).

operaciones de mercado abierto. Compras y ventas que realiza el banco central de un país en el mercado de bonos y títulos como una forma de controlar el sistema monetario. Los valores generalmente son bonos gubernamentales que se colocan o rescatan para reducir o aumentar la oferta monetaria, afectando así también a los intereses. En la práctica las operaciones de mercado abierto poseen una gran complejidad y resultan un instrumento importante de política monetaria. **[open market operations]**. (V. BANCO CENTRAL; INFLACION; OFERTA MONETARIA).

óptimo. Concepto acuñado por Wilfredo Pareto para designar una situación en que se ha alcanzado la mejor asignación de recursos posible: cualquier cambio produciría, en consecuencia, una posición inferior. El concepto se utiliza, en principio, tanto para aludir al producto que es posible conseguir con un conjunto de factores dado, como a la utilidad que obtiene un consumidor con unos ingresos determinados. Cuando en una situación se pretende alcanzar más de un objetivo, puede lograrse el óptimo para uno de ellos pero no así para los restantes; si se obtiene simultáneamente un óptimo para todos los objetivos considerados se habla entonces del *optimum optimorum*, el óptimo de los óptimos.

En la Economía del Bienestar se emplea también el concepto de *distribución óptima* u *óptimo social*. Tal situación se alcanzaría cuando la distribución de los ingresos llega a un punto en que cualquier cambio implicaría una desutilidad para alguno de los individuos. Este concepto, sin embargo, supone la posibilidad de hacer comparaciones intersubjetivas entre las utilidades de los individuos, por lo que su aplicación a situaciones concretas se considera fuertemente cargada de juicios de valor. **[optimum]**. (V. ECONOMIA DEL BIENESTAR; EFICIENCIA; UTILIDAD).

organización. Disposición ordenada de las diversas partes de una institución o empresa. Las firmas modernas se organizan internamente para lograr un mejor uso de las diferentes aptitudes de que disponen sus integrantes, de modo tal que los procesos y actividades que realizan puedan desarrollarse adecuadamente en el tiempo y en el espacio. La organización, por lo tanto, expresa la complejidad de las actividades productivas modernas y la necesidad de complementar diversas capacidades y tareas de modo de aumentar la eficiencia de la empresa como un todo. El hecho de que las

empresas actuales estén internamente organizadas ha llevado a extender el uso de la palabra organización para designar a la propia empresa: se habla así de "la organización" para hacer referencia a una firma o institución determinadas.

Toda organización se deriva de la división del trabajo e implica, por otra parte, la definición de las líneas de mando o relaciones de poder dentro de la institución, de modo tal que quede especificado quién toma cada una de las múltiples decisiones que se llevan a cabo en la marcha de los negocios. Para reflejar gráficamente estas relaciones se ha desarrollado un instrumento, el *organigrama*, que expresa las relaciones funcionales entre los diversos cargos existentes y la jerarquía que se establece entre las diferentes personas que componen la gerencia. **[organization]**. (V. DIVISION DEL TRABAJO; GERENCIA).

overnight. Término que se aplica a las colocaciones o captaciones efectuadas en el mercado monetario de muy corto plazo, generalmente con vencimientos pautados a las 24 horas o, como máximo, a los dos o tres días. (V. DEPOSITO; INTERES).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



pagaré. Promesa unilateral escrita que hace una persona, por la cual se compromete a pagar a otra, o a su orden, una determinada suma de dinero en una fecha determinada. En el vínculo que establece un pagaré, a diferencia de lo que sucede con otros documentos mercantiles, sólo intervienen dos partes, la persona que se compromete a pagar y el beneficiario. **[promissory note]**. (V. DEUDA; LETRA DE CAMBIO; TITULO).

pago. Entrega voluntaria de dinero, u otros valores, para cumplir con una obligación. Lo normal es que los compromisos y las transacciones comerciales se satisfagan mediante el pago de las cantidades convenidas, en la forma y momento designados previamente por las partes. Cuando no se satisface el pago oportuno y completo, se recurre a la acción de los tribunales de justicia. En ciertos casos, determinados por la ley, el deudor puede sin embargo declararse en bancarrota. **[payment]**. (V. BANCARROTA; INTERCAMBIO).

pagos internacionales. Pagos de bienes y servicios que se compran a personas de otros países. A diferencia de los pagos que se producen dentro de las fronteras de una nación, los pagos internacionales implican la necesidad de cambiar la unidad monetaria nacional por la del país extranjero, para que el vendedor del bien o servicio pueda recibir su pago en la moneda que se utiliza en su nación. **[international settlements]**. (V. BALANZA DE PAGOS; DIVISAS; TIPO DE CAMBIO).

países desarrollados. V. DESARROLLO.

países subdesarrollados. V. DESARROLLO.

papel moneda. V. MONEDA.

participación. Parte que corresponde a una persona o grupo en la propiedad de una empresa. Cada socio de una compañía tiene derecho, normalmente, a una participación en las ganancias según el monto del capital que ha aportado; del mismo modo las pérdidas, cuando las hay, se reparten proporcionalmente entre los accionistas o socios.

Una forma bastante frecuente de participación es la que ciertas empresas otorgan, voluntariamente o por ley, a sus empleados. En este caso los trabajadores se hacen acreedores a una parte de las *utilidades* por el hecho de haber laborado en la empresa, sin necesidad de que hayan tenido que realizar aportes de capital. De este modo es posible aumentar el compromiso de los mismos con la marcha de los negocios, mejorando el clima de trabajo y aumentando su interés y productividad. Sin embargo, cuando la ley fija determinadas proporciones o establece cantidades fijas, cualquiera sea el rendimiento de la empresa, se pierden casi por completo los incentivos que crean este tipo de medidas. **[participation; share]**. (V. ACCION; BENEFICIOS).

pasivo. Todo lo que una persona o empresa debe y está obligada a pagar. Los pasivos son la contraparte de los activos en los balances contables. Los pasivos pueden ser contingentes, cuando sólo son reclamables ante una cierta eventualidad previamente especificada, como en el caso de un aval dado para garantizar la deuda de un tercero, o no contingentes, como en una deuda cualquiera. Los depósitos del público forman parte, por ejemplo, de los pasivos de un banco, lo mismo que los diversos compromisos de pago que -por seguridad social, tasas, etc.- tienen que satisfacer las empresas. **[liabilities]**. (V. ACTIVO; BALANCE; PATRIMONIO).

patente. Derecho legal al uso exclusivo de un nuevo invento durante un período determinado de tiempo, normalmente no mayor de diecisiete años. Las patentes son una protección legal que permite a una empresa o individuo gozar de los frutos económicos de sus creaciones intelectuales, impidiendo que los competidores copien de inmediato sus inventos o mejoras y dándole un monopolio temporal sobre los nuevos productos que ha desarrollado. Una patente es, por lo tanto, un derecho de *propiedad intelectual*, de modo similar a lo que ocurre con el copyright.

Las patentes son indispensables para estimular la creatividad aplicada de las personas, pues garantizan a quienes descubren nuevos procedimientos o inventan nuevos productos una retribución adecuada por su esfuerzo. Ello es particularmente importante en el mundo actual, donde se requiere de fuertes inversiones para la creación y

desarrollo de nuevos productos: las grandes corporaciones gastan normalmente fuertes sumas para equipar laboratorios y pagar al personal especializado que trabaja en los departamentos de investigación y desarrollo.

Si bien las patentes cumplen la importante función que se acaba de señalar, muchas veces se ha cuestionado su uso extendido, especialmente en cuanto a la duración del período de protección. Se ha argumentado que, siendo éste excesivamente largo en relación a la velocidad con que se suceden los inventos y las mejoras, las patentes se convierten en trabas para el desarrollo adecuado de los mercados, favoreciendo innecesariamente la monopolización de los mismos. También han surgido, debido a la creciente internacionalización de los mercados, una serie de discusiones de tipo legal sobre el alcance territorial de las mismas. **[patent]**. (V. COPYRIGHT; INVESTIGACION Y DESARROLLO; PROPIEDAD).

patrimonio. Conjunto de propiedades, bienes, derechos y obligaciones a su favor que posee un particular o una empresa. **[patrimony]**. (V. BALANCE).

patrón oro. Sistema monetario bajo el cual el valor de la moneda de un país es legalmente definido como una cantidad fija de oro. La moneda en circulación está constituida por piezas de oro o por notas bancarias (papel moneda) que las autoridades monetarias están obligadas a convertir, si así se las demanda, por una cantidad determinada de oro. Además, los individuos tienen la posibilidad de exportar e importar oro libremente. El patrón oro estuvo en vigencia, con diversas variaciones, hasta bien entrado el presente siglo: Inglaterra lo abolió, por ejemplo, en 1931.

Cuando se usa el patrón oro se estabilizan, dentro de una estrecha franja, los valores de las diferentes monedas que aceptan el mismo. Un déficit en la balanza de pagos produce un flujo de salida de oro el cual, si no se toman medidas compensatorias por parte del banco central del país, causa una contracción en la oferta monetaria; esto, a su vez, lleva a la disminución de los precios interiores con respecto a los de otros países, lo cual alienta las exportaciones y reduce las importaciones, posibilitando así un flujo de oro en sentido inverso (entrante al país). Se genera de este modo, mediante el patrón oro, una compensación automática que lleva al equilibrio, al cual ayudan además los flujos de capital que actúan, en definitiva, del mismo modo.

A pesar de las ventajas del sistema éste fue abandonado durante los primeros años de la crisis de la década de los treinta porque los precios y los salarios no descendieron en respuesta a una baja de la demanda global, de modo que los ajustes recayeron sobre la cantidad de empleo total; en estas condiciones se consideró menos doloroso, en lo inmediato, la depreciación del tipo de cambio para abaratar las exportaciones que la reducción de los salarios, especialmente porque la presión de los sindicatos impuso en buena medida este tipo de política.

El patrón oro era un sistema monetario internacional que no podía funcionar sin la cooperación de los países que lo adoptaban. Mientras funcionó impidió que las naciones llevaran a cabo las políticas aislacionistas que disminuyen el comercio mundial y tienden a producir un severo estancamiento. Después de su colapso surgieron rápidamente políticas nacionalistas discriminatorias, en particular devaluaciones recurrentes, que restringieron el comercio multilateral y ahondaron la crisis de los años treinta. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial se ha intentado restaurar la coordinación entre las políticas monetarias de los diversos países y la libertad de comercio internacional, mediante la creación de organismos como el FMI y el GATT. **[gold standard]**. (V. BALANZA DE PAGOS; DINERO; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL; TIPO DE CAMBIO).

pensamiento económico. La economía, como ciencia, ha surgido en tiempos bastante recientes. Puede decirse que es sólo después de la obra pionera de Adam Smith, y de los aportes que la desarrollaron a lo largo del siglo XIX, que la ciencia económica se constituye como tal. Si bien en este diccionario no es posible ofrecer al lector una historia sistemática del pensamiento económico se sugiere consultar los siguientes artículos: MERCANTILISMO; FISIOCRATAS; MARXISMO; todos aquéllos que comienzan con los encabezamientos ECONOMIA y ESCUELA; CIENCIA ECONOMICA, y - para una referencia biográfica- la lista de autores y economistas que figura al final de la sección alfabética.

pensión. Término generalmente utilizado para indicar la forma en que se recibe la renta por la *jubilación* o el retiro de un trabajador. Las pensiones son pagos mensuales que provienen de un fondo de pensiones o de una partida especial del presupuesto público; los fondos de pensiones, a su vez, pueden ser públicos o privados, existiendo a veces alguna combinación entre ambas modalidades.

La palabra *pensión*, en su sentido tradicional, tiene también otros significados conexos. Con ella se designa a la cantidad que se otorga a una persona -mensual o anualmente- por los méritos que posee o los servicios que ha realizado, así como a los estipendios que se asignaban a funcionarios, magistrados, etc. Parte de este significado se retiene en el uso actual del vocablo: se habla así de pensiones asignadas por méritos de guerra, pensiones a veteranos, a viudas o descendientes, etc. **[pension]**. (V. SEGURIDAD SOCIAL).

período. V. TIEMPO.

persona jurídica. Cualquier ente que, sin ser un individuo o *persona natural*, puede ser titular de derechos y deberes jurídicos. La definición de personas jurídicas es esencial para la existencia de las empresas modernas, pues es el único modo en que éstas pueden realizar sus operaciones dentro de la normativa legal, actuando como entes independientes, separados jurídicamente de sus propietarios o directivos. **[legal person]**. (V. SOCIEDAD).

planificación. En un sentido general planificar significa organizar los factores productivos a futuro para obtener resultados previamente definidos. Quien planifica traza entonces un *plan* donde se fijan los recursos que serán necesarios para el logro de las metas parciales y globales trazadas. La planificación puede considerarse así un intento de reducir la incertidumbre a través de una programación de las propias actividades, tomando en cuenta los más probables escenarios donde éstas se desarrollarán. Un *diagnóstico* adecuado del entorno y de la situación propia es, por lo tanto, indispensable para planificar con un cierto éxito.

La definición anterior tiene la amplitud suficiente como para incluir la variedad de casos que se presentan en la práctica: existe así la planificación que realiza un individuo como consumidor, trabajador o inversionista, la planificación que realizan las empresas, las grandes corporaciones y los grupos empresariales, y la que se realiza desde el Estado. En este último caso existen, a la vez, diversas posibilidades: a) la planificación *indicativa*, que implica la fijación de metas globales y sectoriales y orienta la acción del Estado hacia las mismas, sin que las empresas se vean constreñidas en su acción de un modo directo; b) la planificación *normativa* que impone a las mismas ciertas metas y acciones, fijando algún tipo de sanción cuando estas no son cumplidas; c) la planificación *central* o *compulsiva* de la economía, que se realiza cuando -como en el socialismo- el Estado es poseedor de todas o casi todas las unidades productivas. En el primer caso, con mucho el más frecuente, el Estado planifica su actividad sobre la base de previsiones generales acerca de la economía y orienta el crecimiento básicamente por medio de su política fiscal, comercial y monetaria, manteniendo los lineamientos básicos de una economía de mercado; en el segundo caso la intervención estatal es ya mucho mayor, pues se interviene directamente en el proceso productivo, con lo que nos hallamos ante una economía de tipo mixto; la planificación central, por otra parte, sólo puede existir cuando el sector privado de la economía es prácticamente residual o inexistente.

La planificación compulsiva ha sido justificada, en los amplios debates de comienzos de este siglo, sobre la base de su capacidad para evitar la dispersión y dilapidación de recursos que produciría la competencia; el otro argumento esgrimido a su favor era de corte político, pues se suponía que -siguiendo a Marx- una economía centralizada evitaría la acumulación de riqueza en manos privadas, impediría la explotación del trabajador y favorecería la producción barata de bienes de primera necesidad, eliminando el consumo superfluo tanto como el desempleo, y elevando el nivel de vida de la mayoría de la población. Pero estas promesas no se han visto confirmadas en la práctica por dos razones principales: en primer lugar porque, al carecer de un sistema de precios de mercado, la asignación de recursos en una economía planificada tiende a ser cada vez más ineficiente, produciendo una auténtica dilapidación de esfuerzos que no se produce en una economía de mercado; en segundo lugar porque se hace necesario un aparato de control de gestión tan amplio que éste se burocratiza, produce decisiones rígidas y una inercia considerable, que en definitiva retarda o impide las innovaciones tecnológicas. Como consecuencia de lo anterior la oferta se aleja de la demanda efectiva, generándose la escasez pronunciada de ciertos bienes -con su

secuela, las colas y el racionamiento- y la sobreproducción de otros. Paralelamente se acentúan los rasgos autoritarios del sistema político, pues éste asume una serie de decisiones que afectan directamente la vida de los ciudadanos, y se estimulan las tendencias hacia el totalitarismo. **[planning]**. (V. BUROCRACIA; ECONOMIA MIXTA; CAPITALISMO; INCERTIDUMBRE; INTERVENCION ESTATAL; MERCADO; SOCIALISMO).

pleno empleo. En economía, aquella situación en la que la demanda de trabajo es igual a la oferta, al nivel dado de los salarios reales. Suele considerarse de pleno empleo una situación en la que sólo existe desempleo friccional.

En una situación de competencia perfecta el pleno empleo se alcanza espontáneamente: si existiese desocupación los salarios tenderían a bajar, porque habría trabajadores dispuestos a incorporarse al mercado por salarios menores y, en tal circunstancia, las empresas tenderían a usar más intensivamente el factor trabajo, aumentando así la demanda del mismo y generando una situación de pleno empleo. Pero en la práctica, debido a las presiones generadas por los sindicatos, los salarios nominales presentan una tendencia a permanecer estables o a aumentar, nunca a disminuir. Este problema es agravado por la política de casi todos los gobiernos de fijar salarios mínimos. El resultado es que existe entonces una cierta tasa de desempleo que la economía pareciera incapaz de eliminar.

La búsqueda de pleno empleo ha sido un objetivo central de las políticas macroeconómicas keynesianas, que consideran que el Estado debe intervenir activamente para procurarlo ante las supuestas fallas del mercado, especialmente ante la falta de inversión. Pero ello se ha logrado a costa de aumentar la inflación, ya que ésta provee un medio de hacer descender los salarios reales sin que los nominales desciendan. En tales circunstancias las políticas keynesianas han tenido un relativo éxito en eliminar el desempleo, pero a costa de crear procesos inflacionarios de carácter permanente. **[full employment]**. (V. DESEMPLEO).

plusvalía. Incremento que se obtiene en el valor de un bien inmueble cuando se realizan mejoras en los servicios conexos al mismo, como caminos y carreteras, alumbrado público, saneamiento ambiental, etc. También se obtienen plusvalías cuando se regula el uso de la tierra, permitiendo darle fines más lucrativos, o cuando -en general, y por los más diversos motivos- se obtiene una revalorización en una propiedad sin tener que realizar inversiones en ella.

El término es también usado entre los economistas marxistas con un sentido diferente. Para Marx plusvalía es la ganancia que obtiene el capitalista o empresario cuando paga al asalariado el precio de su trabajo pero obtiene, como valor de uso del mismo, un servicio que le proporciona mucho más valor. En esta diferencia, según el marxismo, está la fuente de la ganancia empresarial, que implica entonces una *explotación* sobre el trabajador, pues éste genera mucho más riqueza de la que recibe. **[plus-value]**. (V. MARXISMO).

población. En estadística, el conjunto total de objetos de los cuales se busca información, y de la cual pueden extraerse *muestras* de diverso tipo; en demografía, el conjunto total de personas que viven en un área determinada, como una ciudad, país o región. La información sobre la población es fundamental en economía, pues a partir de ella pueden conocerse valores relativos al consumo, a la amplitud de los mercados, al empleo, etc. El número total de personas que habitan un país es conocido generalmente a través de los censos nacionales, que contabilizan los habitantes y, casi siempre, las viviendas, los establecimientos comerciales e industriales y otras variables de interés. Otros datos de población se obtienen mediante censos parciales y encuestas por muestreo de diverso tipo.

El crecimiento de la población se expresa generalmente como un porcentaje de aumento con respecto a la población inicial del período. Su cálculo se efectúa sumando los nacimientos y restando las defunciones ocurridas durante el período y agregándole el saldo neto de las migraciones, o sea la diferencia entre la inmigración y la emigración. El valor así obtenido se denomina *tasa de crecimiento* y puede calcularse también mediante la resta entre la *tasa de natalidad* y la *tasa de mortalidad*, con lo que se obtiene la *tasa de crecimiento vegetativo* de la población; a éste se le añade (o resta) el porcentaje correspondiente a las migraciones para obtener la *tasa efectiva de crecimiento*.

Las sociedades tradicionales tienen una baja tasa de crecimiento debido a la combinación de altas tasas de natalidad y de mortalidad. A medida que aumenta el desarrollo económico de un país, sin embargo, suelen descender ambas tasas, llegándose por lo general a una nueva situación de bajo crecimiento, como la que tienen en la actualidad los países más desarrolladas. En el período intermedio, que puede durar varias décadas, suele producirse sin embargo un aumento de las tasas de crecimiento: las tasas de mortalidad descienden rápidamente debido a la difusión de los adelantos médicos, en tanto que las tasas de natalidad bajan de un modo más lento, en la medida en que se producen cambios culturales que alteran el patrón de organización familiar. Durante este período, que se denomina *transición demográfica*, puede suceder que las tasas de crecimiento poblacional superen a las tasas de crecimiento económico o que tengan valores muy semejantes; ello retarda la expansión de la economía y genera, casi siempre, tensiones sociales de diverso tipo. **[population]**. (V. DESARROLLO).

población desempleada. Dícese del total de personas que, perteneciendo a la población económicamente activa, no se encuentran trabajando pero está buscando empleo. Dentro de la población desempleada se encuentran quienes han perdido su empleo y aquellas personas que buscan trabajo por primera vez, es decir, quienes desean incorporarse al mercado de trabajo. **[unemployed population]**. (V. DESEMPLEO; POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA; TASA DE DESEMPLEO).

población económicamente activa. Llámase así a la parte de la población total que participa en la producción económica. En la práctica, para fines estadísticos, se contabiliza en la PEA a todas las personas mayores de una cierta edad (15 años, por ejemplo) que tienen empleo o que, no teniéndolo, están buscándolo o a la espera de alguno. Ello excluye a los pensionados y jubilados, a las amas de casa, estudiantes y rentistas así como, por supuesto, a los menores de edad.

Si se calcula el porcentaje entre la PEA y la población total se obtiene la *tasa de actividad* general de un país. Cuando un país tiene altas tasas de crecimiento demográfico la tasa de actividad suele ser baja, pues existe un alto número de menores de edad y estudiantes en relación al total. Ello ocurre frecuentemente en los países menos desarrollados, como producto de la llamada transición demográfica, constituyéndose en una traba para alcanzar un mayor crecimiento económico, pues las personas que laboran tienen que producir -directa o indirectamente- para un gran número de personas que no generan bienes. **[labour force]**. (V. POBLACION; POBLACION OCUPADA).

población ocupada. Parte de la población económicamente activa que tiene un empleo, remunerado o no. Si a la población ocupada se le suma la desocupada o desempleada, se obtiene el total de la población económicamente activa o fuerza de trabajo. **[working population]**. (V. DESEMPLEO; POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA).

pobreza. Carencia de los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades básicas. El concepto, como lo indica su propia definición, es de índole relativa: se es pobre -o rico, en este contexto- con respecto a la situación de otras personas o países, pues la misma idea de necesidades "básicas" es imprecisa y porque los individuos nunca pueden satisfacer por completo sus necesidades.

Aceptado este carácter relativo, el concepto de pobreza tiene interés para definir la forma en que se distribuye la riqueza dentro de una sociedad. Los actuales análisis sociológicos y económicos tratan de definir la proporción de personas que, dentro de una sociedad, no poseen los ingresos necesarios como para satisfacer un conjunto de necesidades delimitado previamente. Para ello se define una *cesta* o *canasta básica* de bienes y servicios, se cuantifica su valor en un momento dado, y se obtienen datos sobre los ingresos de las personas o de las unidades familiares. Aquellos que no tengan ingresos suficientes como para adquirir dicha cesta básica se consideran entonces en condición de pobreza, pudiéndose calcular así el porcentaje de pobres que existe en la población total. Pueden adoptarse diversos criterios para hacer estas mediciones, dando por resultado la distinción entre varios niveles de pobreza: *relativa*, *crítica*, *extrema*, etc.

Estas mediciones, si bien de interés cuando se las sigue a lo largo de un período suficientemente amplio y se toma en cuenta su carácter relativo, pueden dar pábulo a interpretaciones erróneas: en primer lugar porque la cesta de bienes y servicios puede

estar definida con criterios poco adecuados para representar las necesidades de las personas que, por otra parte, varían bastante en el tiempo; en segundo lugar porque las rentas personales -medidas casi siempre a través de encuestas- tienden a dejar de lado muchos ingresos que provienen de actividades informales; en tercer lugar porque algunos bienes y servicios pueden ser obtenidos, entre la población de menos recursos, con costos considerablemente inferiores a los precios de mercado. **[poverty]**. (V. COEFICIENTE DE GINI; ESCASEZ; NO SACIEDAD; RIQUEZA; SEGURIDAD SOCIAL).

política comercial. Suele llamarse así al conjunto de medidas gubernamentales que regulan el comercio internacional. La política comercial define entonces la estructura de los aranceles, las prohibiciones, cuotas y contingentes a la importación, y los incentivos a la exportación; también tiene relación directa con la creación de áreas de libre comercio, los acuerdos bilaterales o multilaterales y la conformación de uniones aduaneras. La política comercial puede considerarse como una parte específica de la política económica de un gobierno, pues sólo de este modo es posible concebir una acción coherente sobre el desarrollo de las actividades económicas.

El proteccionismo y el libre comercio son los dos extremos entre los que varían las políticas comerciales. **[trade policy]**. (V. ARANCELES; BARRERAS NO ARANCELARIAS; LIBRECOMERCIO; PROTECCIONISMO).

política económica. Estrategia general que trazan los gobiernos en cuanto a la conducción económica de un país. Debido al incremento de la participación del sector público en las economías modernas, y a la importancia que toda decisión fiscal o monetaria tiene para el conjunto de las actividades productivas, la política económica se ha convertido en uno de los elementos centrales de la política en sí.

La política económica suele dirigirse a un número bastante grande de objetivos, muchas veces contradictorios entre sí. Los gobiernos procuran alentar el crecimiento, porque ello crea un clima de bienestar general que les proporciona réditos políticos, así como disminuir el desempleo, eliminar o reducir la inflación y satisfacer las aspiraciones de diversos grupos de presión que buscan intereses particulares: sindicatos, asociaciones empresariales, importadores, exportadores, grupos regionales, etc. Todo esto deriva en que resulte muy difícil encontrar en la actualidad políticas económicas plenamente coherentes e integradas. La *política monetaria*, que incluye el control de la emisión de moneda, es uno de los instrumentos básicos en política económica, pues ella afecta la inflación y las tasas de intereses. Otro punto crucial es el presupuesto público, que determina los gastos a realizar y los ingresos que se obtendrán durante un período determinado: unos gastos mayores que los ingresos pueden obligar a incrementar el endeudamiento, incurriendo en déficits fiscales que pueden a su vez llevar al aumento de la emisión monetaria y a la inflación. El gasto público puede concentrarse en inversiones o en gastos corrientes, y debe atender generalmente los considerables pagos por la deuda pública acumulada. El gasto público, por otra parte, incrementa la

demanda agregada, por lo que se constituye en un estímulo al crecimiento y un factor que tiende a disminuir el desempleo. El nivel del gasto público, por lo tanto, tiene una influencia directa sobre la inflación y el crecimiento económico, aunque dicha influencia no es idéntica en cada economía nacional en particular.

Lo relativo a la política de impuestos, o sea al tipo de contribuciones que se exigen a las empresas y a las personas naturales, forma parte de la *política fiscal* y se denomina *política tributaria*. Dado que los impuestos son la principal fuente de financiamiento de los Estados modernos, la política tributaria debe tener una relación estrecha con el presupuesto de gastos del Estado. Una carga excesiva de impuestos tenderá a reducir la actividad económica, eliminando los incentivos a la inversión, pero unos impuestos muy bajos llevarán con mayor facilidad a déficits fiscales, provocando así la inflación.

Otros elementos de la política económica se refieren a la proporción que asumirán los gastos sociales, y a su distribución entre diversos ministerios y programas; a la tenencia o no de empresas del Estado, que puede llevar a políticas de nacionalizaciones o privatizaciones, según los casos; a la política aduanera y, en general, relativa al comercio exterior, que se denomina política comercial; a la política de ingresos, que se basa en el cobro de impuestos pero incluye otros factores, a los subsidios directos e indirectos, y a muchísimos otros aspectos, entre los cuales no es el menos importante el constituido por las diversas regulaciones legales que afectan de un modo directo a las actividades económicas.

Más allá de este conjunto de problemas parciales, que es preciso trabajar coordinadamente para evitar efectos contradictorios que emitan señales confusas a los agentes económicos, existe el problema de base referido a cuál es el papel del Estado dentro del conjunto de la sociedad y, por ende, ante la actividad económica privada. Este problema trasciende en parte la política económica, tal como ésta se entiende normalmente, pero resulta de importancia para otorgarle un fundamento sólido: sólo una posición coherente en este sentido puede garantizar la aplicación de medidas que contribuyan a lograr los resultados deseados. De allí que la política económica esté indisolublemente ligada con los problemas de filosofía política que abordan las diversas posturas ideológicas existentes. **[economic policy]**. (V. GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; INFLACION; LIBERALISMO; POLITICA COMERCIAL; SOCIALISMO).

populismo (latinoamericano). El populismo latinoamericano posee una idiosincracia propia que lo distingue bastante claramente de los antecedentes rusos y norteamericanos que se registran hacia finales del siglo XIX y comienzos del XX. Estos fueron movimientos de predominante base rural, que no llegaron a triunfar, y que pasaron de un modo relativamente fugaz en la evolución política de ambas naciones. En América Latina, en cambio, el populismo no presentó ninguna de estas notas distintivas y floreció varias décadas más tarde, condicionando de un modo muy marcado el entorno político de muchos países durante un largo período que, de algún modo, llega aún hasta el presente.

Los populismos de nuestra región -el plural resulta apropiado, dada la diversidad de las experiencias- se caracterizan por sus *imprecisiones ideológicas* y por su dependencia de *liderazgos personales* fuertes y determinantes, lo cual los complementa y a veces hasta los hace indistinguibles de otro fenómeno muy característico de América Latina, el *caudillismo*, más identificado con la historia del siglo XIX. Esto impidió que llegaran a alcanzar el grado de estructuración ideológica de otros movimientos, por lo que la relación líder-masa adquirió un valor fundamental. En ausencia de una línea política clara y precisa el líder se asemejó al caudillo de otros tiempos, llevando al movimiento por las aguas turbulentas de la cambiante política, acercándose a la derecha o a la izquierda según lo aconsejaran las cambiantes circunstancias de la hora.

Entre las primeras manifestaciones del populismo latinoamericano se cuentan las de Brasil y Argentina, donde aparecen dos poderosas personalidades políticas, Getulio Vargas y el Gral. Juan Domingo Perón, que llegaron a dominar la escena de sus países durante muchos años. El mensaje de estos y otros líderes, si bien teóricamente confuso y hasta manifiestamente contradictorio, se distinguió sin embargo por dos rasgos notables: a) lo que podríamos llamar el *tercerismo* y, b) una vocación de cambio que respondía de algún modo al momento que se vivía en cada país. En un contexto en el que capitalismo y socialismo se enfrentaban de plano en un combate ideológico incesante y donde las dos grandes potencias del mundo estaban comprometidas en la Guerra Fría, el mensaje populista trató de navegar entre las aguas de los sistemas contrapuestos, elaborando fórmulas que, si bien carecían casi siempre de un contenido preciso o aún de viabilidad práctica, resultaban impactantes y capaces de movilizar los sentimientos y las energías latentes en amplios sectores de la población. En sociedades tradicionales que enfrentaban un proceso de creciente disolución, por otra parte, los populismos y otras formaciones políticas como el APRA peruano, AD en Venezuela y el PRI en México, se opusieron abiertamente al *status quo* y fueron abanderados del cambio y hasta de la "revolución", aunque nunca entendiendo a ésta según las coordenadas propuestas por el comunismo. La oposición a la política tradicional, a "la oligarquía y el imperialismo", se engarzó entonces con un mensaje nacionalista, en el que resultó fundamental la prédica por la "justicia social" y la apertura de espacios de poder para quienes se sentían marginados.

Los populismos latinoamericanos se opusieron al capitalismo existente con una fraseología ardiente que apelaba al pueblo, a los "oprimidos", los "descamisados" y los trabajadores, contra los capitalistas, los terratenientes o los dueños de la riqueza. De allí la verdadera raíz del término, la idea de que el pueblo podía por fin llegar al poder derrotando a la oligarquía y al sistema conservador, y el tono izquierdista y encendido que en muchas ocasiones usaron sus líderes, coqueteando con el comunismo y llegando en ocasiones a establecer ciertas alianzas tácticas con él, aunque poniendo cuidado en diferenciarse siempre de la ortodoxia marxista-leninista. Por eso, aun cuando todos los populismos se opusieron decididamente a la economía de mercado libre y abogaron en consecuencia por una fuerte intervención del estado, tampoco afirmaron que hubiese que estatizar todo el aparato productivo o guiar la economía mediante un sistema de

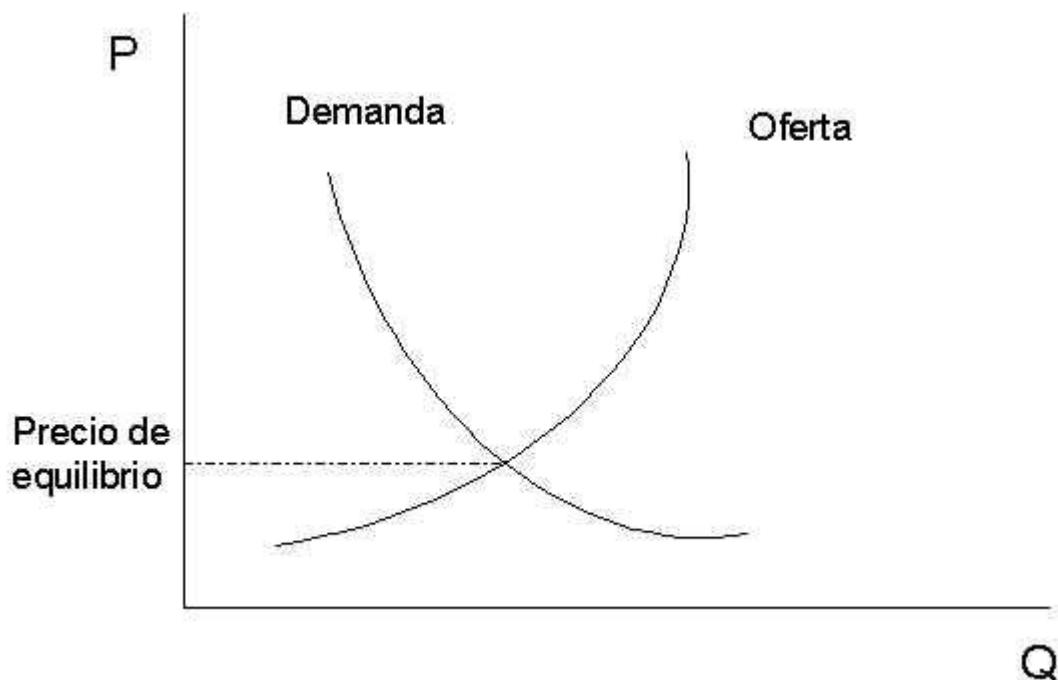
planificación centralizado como el de los países socialistas. El populismo, en síntesis, fue más nacionalista que clasista, más antinorteamericano que prosoviético, más apegado a las grandes fórmulas vacías que a programas claros de gestión económica, con lo que se acercó en muchas de sus manifestaciones, indudablemente, al fascismo. **[Populism]**. (V. FASCISMO, NACIONALISMO ECONOMICO, SOCIALISMO, INTERVENCIONISMO, PROTECCIONISMO).

prácticas restrictivas. Acuerdos entre personas, grupos o entes públicos que tienen por objeto defender intereses particulares en contra de la libertad de mercado. Son prácticas restrictivas las que imponen los sindicatos y gremios a la contratación de mano de obra, los acuerdos que llevan a la conformación de cárteles, la fijación de precios concertados y las regulaciones que establece el Estado para limitar el acceso a ciertos mercados o limitar los intercambios comerciales.

Las prácticas restrictivas impiden el funcionamiento de los equilibrios de mercado, pues restringen la oferta o la demanda de ciertos bienes y servicios, haciendo imposible la movilidad de los factores y la obtención de precios de equilibrio. Ellas responden a los intereses específicos de las partes en juego, que generalmente se ven beneficiados, pero a costa de perjudicar al resto de la sociedad. **[restrictive practices]**. (V. MERCADO).

precio. Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio. El precio es el valor de un bien expresado en términos monetarios, ya sea que éste se fije -como es usual- en unidades monetarias, o que se determine según la equivalencia con cualquier otra mercancía que desempeñe el papel de dinero en el intercambio. En el lenguaje cotidiano se utilizan a veces otras palabras para designar lo que en rigor son precios: al pago por el trabajo se lo denomina sueldo o salario; al precio del alquiler de la tierra, o de otros inmuebles, se lo llama renta; al pago por el uso de capital, interés, etc.

Aunque los precios puedan ser controlados o fijados más o menos arbitrariamente por los gobiernos, la teoría económica establece que ellos surgen de la interacción entre la oferta y la demanda en el mercado. Las fuerzas que intervienen en el mercado son de una naturaleza tal que tenderán a seguir su propia lógica, su propio interés, de modo que cualquier control que se imponga sobre los precios producirá una reasignación de los recursos en la producción de bienes y servicios.



La intersección de las curvas de oferta y demanda determina, en un momento dado, cual será el precio de equilibrio para una mercancía en particular. Un aumento en la demanda creará oportunidades para que los oferentes exijan un precio más alto, y hará también que otros oferentes potenciales, que hasta entonces no habían entrado al mercado, concurren al mismo. Si la demanda baja habrá una tendencia a la disminución del precio, pues ante la escasez de compradores algunos oferentes estarán dispuestos a rebajar el precio de sus mercancías para poder venderlas. Del mismo modo, aunque en forma opuesta, opera la oferta: ante precios altos habrá muchos oferentes que preferirán el dinero a las mercancías que poseen, en tanto que, ante precios bajos, la oferta se desestimulará.

A largo plazo estos movimientos servirán para atraer más o menos inversiones a ciertas ramas de producción, creando un efecto que compensa en parte el anterior: los precios bajos harán que se reduzcan las inversiones, y por lo tanto la oferta a largo plazo, promoviendo indirectamente un aumento de los precios; los precios altos, naturalmente, producirán el efecto inverso. En una economía de mercado, por lo tanto, los precios actuarán como *señales* que sirven para encauzar el flujo de los recursos escasos que intervienen en la economía, haciendo así que la producción se encamine hacia aquellos bienes y servicios que poseen mayor demanda. Igualmente cumplirán el papel de racionar los bienes entre los consumidores, de modo que éstos los escojan no sólo de acuerdo a sus preferencias, sino en relación a la escasez relativa de los mismos. De allí que los controles de precios produzcan profundas distorsiones en la economía, llevando frecuentemente a la escasez, el racionamiento o el surgimiento de mercados paralelos, y generando en definitiva una asignación ineficiente de los recursos disponibles en una sociedad.

Los precios no solamente son indicadores de la escasez relativa de los bienes, sino además formas de ingreso de los factores productivos, o remuneraciones factoriales: los sueldos y salarios, además de ser el precio del trabajo, son la remuneración o ingreso que obtienen los que alquilan el mismo a las empresas, o sea los trabajadores. Por lo tanto, surgen frecuentemente resistencias políticas y sociales al libre movimiento de los sueldos y salarios que no son usuales cuando se consideran otros bienes o servicios. **[price]**. (V. DEMANDA; DINERO; OFERTA; SALARIO; VALOR).

precio de equilibrio. Dícese del precio que surge en el mercado como resultante de la interacción de la oferta y la demanda. Es diferente, por lo tanto, a cualquier tipo de precio *controlado* o *intervenido* por regulaciones oficiales. **[equilibrium price]**. (V. PRECIO).

precio sombra. Precio de referencia que se establecería para cualquier bien en condiciones de competencia perfecta, incluyendo los costos sociales además de los privados. Cuando un bien o servicio no tiene un precio en el mercado también suele asignársele un precio sombra, con lo cual se pueden realizar análisis de costo-beneficio y cálculos de programación lineal. Ellos representan el costo de oportunidad de producir o consumir una mercancía, aun cuando ésta no sea intercambiada en el mercado o no tenga un precio de mercado. **[shadow price]**. (V. COSTO-BENEFICIO, ANALISIS DE; PRECIO; PROGRAMACION LINEAL).

precios constantes, a. Expresión que se utiliza para hacer referencia a una serie de precios en los que se han eliminado los efectos de la inflación. Se dice entonces que los valores de la serie, por haber sido deflactados, son a precios constantes. **[at constant prices]**. (V. DEFLACTOR; INFLACION; PRECIO).

preferencia por la liquidez. Tendencia que muestran las personas a escoger activos líquidos frente a otros de más difícil realización. El término pertenece al marco conceptual desarrollado por John M. Keynes, quien lo utilizó para analizar el comportamiento de la demanda monetaria.

La demanda monetaria está conectada con dos funciones principales que cumple el dinero: la de ser un medio de cambio y la de servir como depósito de valor. De allí derivó Keynes tres razones que estimulan la conservación del dinero y que explican la preferencia por la liquidez: el motivo llamado de *transacciones*; el originado por la *precaución* y el correspondiente a la *especulación*. El primero de ellos gobierna la demanda de dinero necesaria para financiar las transacciones corrientes de los consumidores y de las empresas. La cantidad de dinero necesaria dependerá, por lo tanto, del valor global de las transacciones que se realicen, y éste estará influido, a su vez, por el nivel de la actividad económica en general. El motivo precaución lleva a conservar dinero para necesidades futuras y contingencias imprevistas. Esta demanda depende también, en buena medida, del nivel de la renta nacional, aunque se ve

afectada por otras razones de índole psicológico, como la inseguridad. El dinero necesario para la especulación lleva a conservar dinero para realizar adquisiciones ocasionales ventajosas y para colocarlo a interés. La propensión a demandar dinero para este fin depende del interés que pueda lograrse en el mercado y de las expectativas que tengan los individuos en cuanto a la evolución futura de las tasas: cuanto mayor sea el tipo de interés mayor resultará el costo de conservar dinero en forma de efectivo. Estos tres factores, combinando sus mutuas influencias, determinarán el monto de la liquidez que el público desee retener y afectarán, en consecuencia, la demanda total de dinero. **[liquidity preference]**. (V. PROPENSION A LA INVERSION).

preferencias. Medidas que otorgan un acceso privilegiado a los bienes importados de un país con respecto a los bienes de los restantes, normalmente por medio de aranceles más bajos, preferenciales, o mediante el levantamiento de cuotas y restricciones cuantitativas. Las preferencias en el comercio internacional están generalmente ligadas a compromisos políticos, a prácticas bilaterales o a acuerdos de integración.

[preferences]. (V. AREA DE LIBRECAMBIO; BILATERALISMO; CLAUSULA DE NACION MAS FAVORECIDA; INTEGRACION INTERNACIONAL).

préstamo. Contrato o convenio según el cual una de las partes entrega a otra cierta cantidad de dinero bajo el compromiso de que éste sea restituido luego de un cierto plazo, adicionándole los intereses correspondientes. Todo préstamo se efectúa entre un *prestamista*, quien da a préstamo el dinero, y un *prestatario*, quien lo recibe, originando una deuda de este último ante el primero. También pueden prestarse bienes físicos entre las partes, aunque en este caso suele hablarse por lo regular de un contrato de arrendamiento, donde el pago del alquiler correspondiente sustituye a los intereses.

Los préstamos pueden convenirse entre personas, empresas o gobiernos. Los prestatarios son generalmente empresas que requieren recursos de capital para mantener, desarrollar o ampliar sus actividades; personas que desean disponer de sumas relativamente grandes -con respecto a sus ingresos- para la adquisición de bienes, o gobiernos que buscan recursos para el pago de sus compromisos más allá del límite de sus ingresos corrientes. Los bancos y otras instituciones financieras asumen generalmente el papel de prestamistas, captando recursos que luego ofrecen a los interesados.

La economía moderna se basa en gran medida en la existencia de un enorme número de préstamos, de diverso tipo y magnitud. Ellos serían imposibles si no existiesen instituciones que, como los bancos, realizan la función especializada de concentrar y hacer circular el capital. Pero, por otra parte, sin confianza entre las partes y sin un marco legal que garantice sus mutuas obligaciones, tampoco es factible que se realice este tipo de transacción. **[loan]**. (V. ARRENDAMIENTO; DEUDA; INTERES).

presupuesto. Estimación formal de los ingresos y egresos que habrán de producirse durante un período dado, frecuentemente un año, tanto para un negocio particular

como para el gobierno. El presupuesto se diferencia de los balances en que no refleja las transacciones realmente realizadas sino las que se supone ocurrirán a futuro. En tal medida el presupuesto es un indicador de la política a seguir en cuanto a la obtención de ingresos y la realización de gastos, así como un instrumento de planificación que permite definir los costos de alcanzar ciertos objetivos en un plazo determinado. La elaboración de un presupuesto se hace necesaria por cuanto los ingresos y los gastos de una institución o empresa no ocurren simultáneamente, sino a diversos intervalos en el tiempo.

Las personas particulares y las empresas muy pequeñas no necesitan, por lo general, elaborar presupuestos detallados. En las grandes empresas, sin embargo, el presupuesto anual es un documento que adquiere indudable complejidad: el mismo puede ser desglosado en presupuestos semanales y mensuales, así como en presupuestos parciales para los distintos departamentos o ramas que integran la corporación. Del mismo modo pueden elaborarse también un *presupuesto de caja*, que refleja el flujo de entradas y salidas en efectivo, o flujo de caja, y un *presupuesto de capital*, destinado a incorporar los futuros movimientos del capital de la empresa. La planeación de grandes inversiones hace necesario a veces que este último instrumento prevea los desembolsos a realizar en un período superior a un año, generalmente de tres o cinco años. Los presupuestos que consideran tan largos períodos generalmente son *flexibles*, pues contemplan diversos escenarios alternativos de actividad económica general, tasas de intereses y otras variables de importancia.

El presupuesto de una nación, llamado generalmente presupuesto *fiscal* o presupuesto *público*, es una estimación de los ingresos del Estado durante un período -casi siempre un año- y de los egresos o gastos que efectuará el sector público. Como tal es materia de debate en los poderes públicos de una nación: generalmente es presentado por el Poder Ejecutivo ante las cámaras que componen el Poder Legislativo, para su aprobación pública y formal. El presupuesto nacional es un complejo documento que ofrece, junto a las cifras consolidadas de toda la actividad del sector público, una relación detallada de los ingresos y egresos de cada una de las grandes dependencias del Estado: ministerios, institutos autónomos, corporaciones, diversas ramas de los poderes públicos, etc., etc. Cada uno de estos entes va preparando, con antelación, su propio presupuesto, que a la vez se integra por las estimaciones que las diferentes direcciones, departamentos y secciones van realizando durante el año.

El presupuesto nacional refleja bastante acabadamente las líneas generales de la política que sigue cada administración: en el mismo queda reflejada nítidamente la diversa asignación de recursos que recibirá cada dependencia, mostrando con ello la importancia que se otorga a las mismas y las orientaciones y metas que se le trazan. También queda plasmada la política de inversiones del sector público y los requerimientos que provienen del pago de las deudas previamente contraídas por el Estado. Por todas estas razones la aprobación del presupuesto fiscal de cada año se

convierte en un acto esencialmente político, que reflejará el mayor o menor grado de confianza que las diversas fuerzas de un país otorguen al poder ejecutivo.

Cuando se elabora un presupuesto, éste se suele subdividir en diversas *partidas* de gastos, elementos que indican tipos de egresos similares: gastos de personal, compra de bienes y servicios, gastos de inversión, etc. También aparecen en el mismo los diversos proyectos especiales que puedan estar ejecutando diversos organismos. Del lado de los ingresos suelen estimarse las entradas por recaudación de cada uno de los impuestos que percibe el gobierno: impuesto a la renta, impuestos a las ventas o al valor agregado, derechos de aduana, ingresos por retenciones diversas, impuesto a las herencias, etc. Así como existe un presupuesto nacional de alcance global se elaboran también presupuestos regionales, estatales, provinciales o municipales donde se estiman los ingresos y egresos anuales a cada uno de estos niveles de la administración local.

El presupuesto de las empresas generalmente muestra un equilibrio o igualación entre sus partidas de egresos e ingresos; el presupuesto público puede, en cambio, prever un déficit fiscal que el gobierno compensará mediante la colocación de bonos de la deuda pública u otro tipo de valores. En términos generales todo presupuesto deficitario debe hacer explícito el tipo de endeudamiento que se habrá de contraer para subsanar tal situación; cuando se elabora un presupuesto superavitario también podrá hacerse mención al destino que se dará al excedente que se piensa obtener: formación de reservas, pago de dividendos, etc. **[budget]**. (V. BALANCE; GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; INGRESOS FISCALES; POLITICA ECONOMICA).

prima. Palabra que suele tener varias acepciones en economía y finanzas, entre las cuales cabe señalar: a) Cantidad que el asegurado paga al asegurador como precio del seguro; b) Cantidad que percibe un comerciante por ceder a otro un negocio u operación que él posee o ha contratado; c) Subsidio o incentivo que los gobiernos otorgan para fomentar las exportaciones; d) Premio que se concede a los trabajadores por haber alcanzado ciertas metas de producción, por puntualidad o por otros motivos. **[premium; bonus]**. (V. FONDO; PROMOCION DE EXPORTACIONES; SEGURO).

privatización. Proceso opuesto a la estatización que consiste en traspasar a manos privadas empresas u organismos del Estado. La privatización es un fenómeno de los últimos años, iniciado a comienzos de los ochenta en el Reino Unido, pues hasta hace poco prevalecía en casi todo el mundo un pensamiento económico que abogaba por una fuerte presencia estatal.

Las razones prácticas para privatizar se encuentran básicamente en las deficiencias que presentan las empresas nacionalizadas. Estas acumulan déficits, tienden a retrasarse tecnológicamente y prestan, luego de un cierto tiempo, un servicio de calidad decreciente. Para proceder a la privatización, sin embargo, los gobiernos necesitan de un amplio consenso político, pues es preciso vencer la resistencia de sindicatos y

funcionarios públicos y de quienes sostienen la conveniencia de un amplio sector estatal; ello es importante, además, porque las empresas privatizadas no pueden ofrecer los precios subsidiados que sí están en condiciones de fijar las empresas estatales.

La privatización se efectúa mediante la venta de acciones en subasta pública, a través de ventas directas a grupos empresariales nacionales o extranjeros o por medio de otras modalidades, que incluyen la retención de la propiedad pública pero la concesión a particulares de instalaciones o licencias específicas mediante acuerdos de pagos determinados. Cuando se venden paquetes accionarios suele reservarse una parte de los mismos a los trabajadores, como un medio de comprometer su lealtad y de asegurar menores resistencias a lo largo del proceso.

El proceso de privatización ha avanzado en países de América Latina, África y Asia, donde hasta hace poco se seguían diversas modalidades de economía mixta. Ha asumido proporciones gigantescas, enfrentando complejos y vastos problemas, en los países de Europa Oriental que hasta hace poco tenían un sistema comunista.

[privatization]. (V. CAPITALISMO; ECONOMIA MIXTA; ESTATIZACION; SOCIALISMO).

problema de la agregación. Suele llamarse así al problema teórico-metodológico que surge cuando se pretende obtener predicciones macroeconómicas válidas partiendo del comportamiento de las unidades a nivel microeconómico. **[aggregation problem].** (V. INDUSTRIA; MACROECONOMIA; MICROECONOMIA).

producción. Cualquier actividad que sirve para crear, fabricar o elaborar bienes y servicios. En un sentido algo más estricto puede decirse que producción económica es cualquier actividad que sirve para satisfacer necesidades humanas creando mercancías o servicios que se destinan al intercambio. El concepto económico de producción es, por lo tanto, suficientemente amplio como para incluir casi todas las actividades humanas: es producción el trabajo del artista y del artesano, la provisión de servicios personales y educacionales, la actividad agrícola y la de la industria manufacturera.

El nivel de vida de una comunidad, y el grado de desarrollo económico de la misma, dependen esencialmente de la cantidad de bienes y servicios que estén a su disposición para el consumo y ésta, a su vez, depende de la cantidad de mercancías que sean producidas en un período dado. Cualquiera sea la forma en que se distribuyen los ingresos de una población, ésta tendrá bajos niveles de consumo si el volumen de los bienes disponibles es insuficiente; por ello la riqueza de las sociedades modernas se basa en una expansión enorme de la producción con respecto a la existente en épocas anteriores, y no en las políticas redistributivas que se hayan llevado a cabo. Esto ya lo comprendió claramente Adam Smith quien destacó, en las primeras páginas de *La Riqueza de las Naciones*, el superior nivel de vida que tiene un obrero de su época con respecto al de cualquier rey o príncipe de una sociedad tribal. También es de Smith la idea, aceptada plenamente todavía, de que el volumen de la producción depende de la división del trabajo y ésta de la existencia del mercado. La producción moderna se

basa en un acervo tecnológico que se ha ido expandiendo a lo largo del tiempo e implica el uso intensivo de capital y de mano de obra cada vez más calificada. La amplitud de los mercados modernos ha hecho que pueda producirse una variedad inmensa de bienes y servicios.

La teoría económica ha prestado particular atención a dos problemas fundamentales que enfrenta el productor: qué combinación de factores utilizar para lograr la eficiencia y qué cantidad producir para maximizar las ganancias. Sobre ambos temas se ha llegado a resultados concluyentes, al menos en lo que respecta a una economía de competencia: la eficiencia productiva se alcanza cuando el valor del producto marginal de cada factor productivo es igual a su coste marginal; el nivel óptimo de producción se logra cuando el ingreso marginal -el ingreso que produce la "última" mercancía vendida- se iguala con el coste marginal de producción. Esta última afirmación implica que el coste marginal de producir una mercancía se irá reduciendo a medida que se aprovechan las economías de escala existentes pero que, luego de cierto punto, el proceso se revertirá.

En la práctica las empresas enfrentan otros problemas, más difíciles de encarar teóricamente: deben afrontar inversiones de riesgo cuando lanzan al mercado productos cuya aceptación no es completamente conocida; deben adaptarse a las complejas regulaciones que imponen casi todos los Estados, y tienen que lograr, además, un adecuado clima en las relaciones laborales. En todo caso, puede decirse que la teoría de los costos marginales resulta de una indudable utilidad para comprender cómo se alcanza un volumen determinado de producción en condiciones tecnológicas dadas. **[production]**. (V. CONSUMO; COSTO; DIVISION DEL TRABAJO; PRODUCTO).

productividad. La productividad es una medida relativa que mide la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en una unidad de tiempo. La productividad del trabajo, por ejemplo, se mide por la producción anual -o diaria, u horaria- por hombre ocupado: ello indica qué cantidad de bienes es capaz de producir un trabajador, como promedio, en un cierto período. Si se modifica la cantidad de trabajadores, obviamente, no se estará aumentando la productividad; ello sólo ocurrirá si se logra que los mismos trabajadores -al desarrollar sus habilidades, por ejemplo- produzcan más en el mismo período de tiempo. Lo mismo se aplica a los otros factores productivos. Si bien no es fácil medir con exactitud la productividad de cada factor aisladamente, pues en la práctica ellos se combinan de un modo que hace dificultosa tal separación, es posible tener, en cambio, una idea aproximada de la contribución de cada uno al producto final.

Resulta indiscutible que la productividad total ha crecido enormemente desde la época de la Revolución Industrial: gracias a los adelantos tecnológicos y a la creciente incorporación de capital a los procesos productivos, y gracias también a la superior calificación de la mano de obra, las empresas modernas son muchísimo más productivas

que sus similares de hace algunas décadas. Este hecho es el que explica, en definitiva, el gigantesco incremento en el consumo que se ha dado desde aquella época, pues el aumento de la productividad se expresa en una mayor producción por hombre ocupado. **[productivity]**. (V. EFICIENCIA; PRODUCCION).

producto. En su sentido más directo, producto es todo aquello que ha sido producido es decir, el resultado de la acción de producir. Son productos, en economía, todos los bienes que se transan en el mercado, los que están disponibles como stock y los que se encuentran en poder de los consumidores. También se llama producto a lo que se obtiene de una renta o inversión: se dice así que determinados bonos producen, por ejemplo, un rendimiento del tanto por ciento, o que un negocio produce cierto monto de ganancias anuales.

Desde un punto de vista macroeconómico llámase producto al conjunto de bienes y servicios producidos en un país durante un período dado. Si se toma el conjunto de lo producido por las empresas sin hacer ninguna deducción obtendremos el producto *bruto*; si se deduce el consumo de capital, estaremos considerando el producto *neto*. Así, por ejemplo, la maquinaria y el equipo se habrán depreciado debido al uso y, por lo tanto, se deberá descontar esta pérdida de valor para llegar al producto neto.

El cálculo del producto total de un país, una tarea de gran complejidad que implica una labor estadística paciente y minuciosa, resulta de suma importancia para conocer el *ingreso nacional* del mismo, y es una parte esencial de las llamadas *cuentas nacionales*. En el producto total no sólo debe cuantificarse el conjunto de las mercancías producidas sino también toda clase de servicios, incluyendo algunos como los servicios gubernamentales y personales que no tienen siempre un precio definido de mercado y que muchas veces se suministran gratuitamente. En estos casos el producto se estima de acuerdo al costo de los *factores* utilizados en la producción -los salarios pagados a los empleados públicos y otros insumos utilizados por los entes gubernamentales- o de acuerdo al valor de mercado de bienes semejantes producidos por la empresa privada.

El producto total recibe diversas denominaciones según la metodología que se utilice para calcularlo, a veces no totalmente coincidentes: se habla así de producto *nacional* bruto y de producto *interno* o *territorial* bruto. **[product]**. (V. CUENTAS NACIONALES; MERCANCIA; STOCK).

producto bruto. V. PRODUCTO.

producto interno bruto, PIB. V. PRODUCTO; CUENTAS NACIONALES.

producto nacional bruto. V. PRODUCTO; CUENTAS NACIONALES.

producto territorial bruto. V. PRODUCTO; CUENTAS NACIONALES.

programación lineal. Técnica matemática para la formalización del análisis de los problemas de optimización. El objetivo de la programación lineal es encontrar las condiciones en que se maximiza la denominada *función objetivo*, una ecuación que determina, por ejemplo, el ingreso que se obtendrá produciendo determinadas mercancías; dicha función está sujeta a ciertas *restricciones*, constituidas por un grupo de ecuaciones lineales que indican el consumo de los diversos factores productivos que se necesitan -en este caso- para obtener un determinado producto. De este modo se establece que, contando con un grupo limitado de recursos, pueden producirse ciertas cantidades de los bienes A, B, ... etc., cada uno de los cuales produce un ingreso determinado. La programación lineal indica entonces la combinación óptima de bienes a producir para obtener el máximo beneficio a partir de un conjunto finito de recursos. La programación lineal utiliza un algoritmo, llamado *simplex*, para obtener una solución sencilla a los problemas planteados.

Este modelo de análisis, naturalmente, se utiliza para resolver muchos otros problemas que admiten una formulación semejante. Se emplea para mejorar la asignación de recursos en empresas que desarrollan un conjunto variado de actividades, para encarar problemas de logística y, en ocasiones, como un modo de hacer más racional los procesos de planificación. **[linear programming]**. (V. ASIGNACION DE RECURSOS; FACTORES DE PRODUCCION; PLANIFICACION).

promoción de exportaciones. Estrategia de desarrollo económico que consiste en estimular la producción de bienes manufacturados para su exportación. Después del notable éxito obtenido por los países que promovieron la producción para el mercado mundial -Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán- muchos otros gobiernos tratan de seguir ahora este modelo.

La estrategia se basa en fuertes inversiones públicas en infraestructura y en educación que ofrecen los servicios y la mano de obra calificada que se necesita para reducir los costos de la producción nacional; se complementa, normalmente, con una política comercial abierta, que permite importar materias primas y alimentos al más bajo costo posible. Los gobiernos suelen ofrecer, además, diversos *incentivos*, que incluyen desgravámenes, subsidios y compensaciones diversas. Otro elemento que facilita la promoción de las exportaciones es la existencia de una moneda no sobrevaluada o, muchas veces, directamente subvaluada. **[export promotion]**. (V. COMERCIO INTERNACIONAL, EXPORTACIONES, TIPO DE CAMBIO).

proletariado. En el marxismo, clase social que engloba a todos aquellos que no poseen propiedad de los medios de producción y se ven obligados a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas a cambio de un salario. Marx concibió al proletariado como una categoría básicamente homogénea, llamada a organizarse y levantarse contra el régimen explotador del capitalismo. El desarrollo histórico posterior, sin embargo, mostró que los asalariados tendían a diferenciarse acusadamente a medida que la producción

se hacía más compleja e incorporaba tecnologías más avanzadas, y que una gran parte de los asalariados emergía de las condiciones de pobreza características del siglo XIX. Tampoco la historia permitió comprobar la tesis de que el proletariado emprendería una revolución socialista, pues los regímenes de este tipo se implantaron, casi sin excepción, en países más atrasados, de economía agrícola y escaso desarrollo, donde el proletariado industrial era una fuerza apenas significativa. **[proletariat]**. (V. MARXISMO; SOCIALISMO).

propensión. Disposición o inclinación a hacer alguna cosa. En economía keynesiana se interpreta que el coeficiente de una variable es la *propensión media* a utilizar esa magnitud para el fin expresado por la variable dependiente: así la propensión media al consumo es el valor por el que hay que multiplicar la renta nacional para obtener el consumo agregado. Es decir que si se destinan al consumo tres cuartas partes del ingreso total habrá una propensión media a consumir de 0,75. La *propensión marginal*, para el mismo caso, estaría representada por la fracción en que se incrementa el consumo cuando la renta nacional aumenta en una unidad. **[propensity]**. (V. PROPENSION A IMPORTAR; PROPENSION A INVERTIR; PROPENSION AL CONSUMO).

propensión a importar. Concepto similar al de propensión al consumo keynesiano. Indica la medida en que crece el gasto en importaciones cuando crece la renta nacional.

El concepto es importante para valorar el efecto global que, sobre el empleo y la renta, tiene un aumento de las actividades productivas: parte de los gastos que ésta genera se dedicarán a la compra de bienes dentro del país pero otra parte, de magnitud variable, se destinará a la compra de bienes importados. Una propensión alta a la importación hará que los incrementos en el ingreso nacional no activen el empleo y el gasto interno como cuando la propensión es baja. Debido a que un aumento de las exportaciones aumenta la renta y la actividad de los sectores exportadores se producirá también, como consecuencia del aumento de la renta nacional, un incremento en las importaciones. De este modo, al ligar el volumen de las exportaciones con el de las importaciones, se comprende mejor la forma en que tiende a equilibrarse el comercio internacional, lo cual ayuda a explicar la forma en que los ciclos económicos se trasladan rápidamente de un país a otro. **[propensity to import]**. (V. COMERCIO INTERNACIONAL; PROPENSION; VENTAJAS COMPARATIVAS).

propensión a invertir. Término empleado por Keynes para describir la tendencia de los empresarios privados a gastar sus ingresos en bienes de capital. En este análisis, la propensión a la inversión depende de la rentabilidad esperada menos el tipo de interés prevaleciente. Si la diferencia entre ambos valores es marcada la propensión será alta, en tanto que bajará a medida que ambos valores se aproximen o cuando las tasas de interés lleguen a superar el nivel de rentabilidad que se estima habrá de obtenerse con una inversión. En términos más generales la propensión a invertir depende de la eficacia

marginal del capital y del costo de éste, lo cual se expresa en parte en la relación ya expresada entre rentabilidad y tasa de interés. La propensión a la inversión dependerá también de las expectativas existentes en cuanto a la marcha de la economía.

[propensity to invest]. (V. EXPECTATIVAS; INVERSION; PROPENSION).

propensión al ahorro. V. PROPENSION AL CONSUMO.

propensión al consumo. Relación entre las rentas o ingresos del consumidor y la parte que éste destina a los gastos de consumo. El concepto fue acuñado por Keynes en su *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, en 1936.

Toda unidad consumidora, a un determinado nivel de ingresos, destina una parte de los mismos al ahorro y otra parte a los gastos de consumo. La relación entre ambos componentes depende de actitudes subjetivas y culturales, así como de las expectativas que tengan los consumidores en cuanto a la marcha futura de la economía. Pero depende también, y en una medida importante, del propio nivel de ingresos: a medida que éstos sean mayores aumentará también el consumo pero, por lo general, lo hará de un modo menos que proporcional, pues diversas necesidades estarán ya satisfechas. Lo contrario ocurre con el ahorro: a niveles muy bajos de ingresos el ahorro será nulo pero, a medida que los ingresos asciendan, se destinará una mayor proporción de los mismos al ahorro. Cuando se analizan los cambios relativos del ahorro y del consumo ante cambios sucesivos en el ingreso, se habla entonces de la *propensión marginal* al ahorro y al consumo.

La importancia de este concepto en la teoría keynesiana reside en que, si por cualquier razón aumenta la actividad económica y, por lo tanto, el empleo y la renta, el gasto de consumo adicional que se generará será insuficiente para sostener la renta y el empleo al nuevo nivel, a menos que aumente también de modo proporcional la parte del ingreso destinada al ahorro, que es el que permite realizar nuevas inversiones. **[propensity to consume]**. (V. AHORRO; CONSUMO; PROPENSION).

propiedad. Derecho legal al uso exclusivo de un bien y a la exclusión de otras personas de su posesión, uso o control. El derecho de propiedad implica no sólo el uso corriente del bien, sino además la capacidad para modificarlo, transferirlo, donarlo o venderlo, así como el derecho a usufructuar los productos que se obtienen de ese bien. Los bienes objeto de propiedad son generalmente bienes físicos -tierras, ganado, bienes de capital, bienes de consumo- pero pueden ser también bienes intangibles, como las patentes y el copyright. La propiedad puede ser ejercida por individuos o personas jurídicas, entes colectivos que tienen derechos y obligaciones legales semejantes a las personas naturales.

Las costumbres existentes en una sociedad y las leyes promulgadas en la misma pueden imponer ciertas restricciones a los derechos de propiedad. Básicamente, se suele impedir

cualquier uso de la propiedad privada que origine externalidades fuertemente negativas para las demás personas: así está prohibido, normalmente, incendiar la vivienda o las tierras que una persona posea, pues esto acarrea obvios daños a las propiedades vecinas, del mismo modo que se impide la fabricación de sustancias explosivas o venenosas cuando no se toman medidas para proteger la vida de los demás. También se da el caso de que la propiedad pueda expropiarse, por razones de utilidad pública, mediante algún tipo de compensación: en esos casos el propietario se ve obligado a vender o arrendar -aun contra su voluntad- sus tierras u otros bienes, por cuanto la autoridad pública los reclama ya sea para la construcción de carreteras, para usarlos en caso de guerra, etc.

La propiedad privada es un elemento básico de las sociedades contemporáneas y una condición esencial para la existencia de una economía de mercado: sólo si las personas tienen propiedad plena de los bienes puede realizarse el proceso de intercambio, y sólo si es posible poseer bienes de capital puede organizarse una producción para el mercado. Sin propiedad privada los recursos estarían en manos del Estado y, en la práctica, su posesión efectiva recaería en los funcionarios encargados de administrarlos; en este caso se reducirían drásticamente los incentivos para producir e innovar, llegándose a cierto plazo a una situación de estancamiento. **[property; ownership]**. (V. CAPITALISMO; COPYRIGHT; INTERCAMBIO; PATENTE; SOCIALISMO).

protección. V. PROTECCIONISMO.

proteccionismo. Política comercial que descansa en la imposición de aranceles u otro tipo de barreras a la importación, con el objeto de estimular la producción doméstica. El proteccionismo, en este sentido, se opone al libre comercio internacional.

El proteccionismo tiene estrecha relación con la doctrina de la *seguridad alimentaria*, que destaca la importancia que tiene para un país el autoabastecimiento de productos agrícolas, especialmente en caso de guerra o de bloqueo externo y con la política de sustitución de importaciones. En general, refleja la presión política ejercida por los productores locales que no están en condiciones de competir en el mercado internacional.

El proteccionismo fue la política comercial clásica que siguieron las naciones durante la época del mercantilismo, pero ha tendido a declinar históricamente en la medida en que se confirmaban los beneficios de las ventajas comparativas en el comercio internacional, con el consiguiente descenso en los precios finales a los consumidores. **[protectionism]**. (V. MERCANTILISMO; POLITICA COMERCIAL; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES; VENTAJAS COMPARATIVAS).

protesto. Acta o documento formal, reconocido legalmente, donde consta que una letra de cambio, presentada a su debido tiempo, no ha sido pagada o aceptada. En el

protesto suele dejarse constancia de que el portador de la letra de cambio ha realizado las diligencias necesarias para su aceptación o pago sin haberlo conseguido. **[to note protest]**. (V. LETRA DE CAMBIO).

Public Choice. Escuela de pensamiento económico, desarrollada en los Estados Unidos a partir de los años cincuenta, que extiende los conceptos y la metodología de la economía a los procesos de elección que se dan en las instituciones colectivas o públicas, y en general a situaciones fuera del mercado. El Public Choice trata con los procesos de escogencia que realizan personas cuando no seleccionan alternativas sólo para sí, para su consumo o producción privados, sino para la comunidad a la que representan tanto como para sí mismos. El Public Choice asume que los individuos que realizan elecciones entre alternativas se comportan guiados por la misma racionalidad cuando lo hacen en la función pública que cuando escogen para sí: ellos tienden a maximizar sus beneficios y minimizar sus costos. De este modo es posible comprender muchos temas que pertenecen tradicionalmente al ámbito de la ciencia política mediante el instrumental analítico que proporciona la economía. El análisis de los procesos de elección pública surgió, en gran medida, cuando se contrapuso a la idea de fallas en el mercado la idea de que también existían fallas en el proceso de asignación de recursos que realiza el sector público.

El Public Choice se caracteriza por su énfasis en el análisis institucional comparativo y, en particular, de las relaciones entre instituciones políticas y económicas. Destaca la importancia de estudiar el marco legal dentro del cual se realizan tales escogencias pues, en ausencia del mercado, los individuos escogen dentro de los límites que la legislación impone. Por este motivo se está desarrollando en la actualidad un área temática de investigación que se denomina *Economía Política Constitucional*. Las principales figuras de esta corriente son James Buchanan y Gordon Tullock. (V. ELECCION; MERCADO; POLITICA ECONOMICA).

publicidad. Conjunto de medios y de acciones que utilizan compradores y vendedores para llamar la atención acerca de los productos que se ofrecen o se demandan, o para aumentar el prestigio de las empresas. La publicidad es un elemento importante dentro de una economía de mercado pues refleja el deseo de las empresas oferentes de atraer compradores, permitiendo formas abiertas de competencia que, a su vez, dan a los potenciales consumidores la posibilidad de realizar elecciones con mayor conocimiento de las alternativas entre las que escogen.

En la publicidad siempre hay un elemento informativo, que incrementa el conocimiento de los agentes que concurren a un mercado, y un elemento persuasivo, que trata de promover directamente las ventas o de crear el convencimiento de que una empresa es mejor -más seria, confiable, o responsable- que las otras. Este último aspecto ha sido criticado muchas veces, acusándose a las empresas de estimular el consumo más allá de las necesidades de los individuos. En la práctica, sin embargo, se comprueba que los

individuos definen por sí mismos sus necesidades y que, cuando sienten la compulsión de adquirir productos que tal vez usarán en una medida muy limitada, lo hacen más por presiones sociales o por el deseo de exhibir un cierto status social que por causa de la publicidad en sí. La publicidad, por ello, aumenta la demanda, pero sólo en la medida en que muestra a los consumidores usos potenciales para sus ingresos que éstos no habían percibido o los informa del modo en que pueden satisfacer ciertas necesidades que hasta ese momento no podían satisfacer.

En un mercado competitivo las empresas se ven obligadas a realizar fuertes gastos en publicidad: de otro modo pueden ser desplazadas por los competidores que estén dispuestos, de todos modos, a hacer tales gastos. No obstante, existe un límite a los gastos en publicidad: como éstos son en definitiva costos que hay que añadir a los costos totales de cada producto, y como sus efectos también se van reduciendo proporcionalmente luego de un cierto punto, las empresas tienen que detener sus gastos en publicidad allí donde sus costos marginales se igualen con los beneficios marginales que reciben por ella. Para conocer a fondo este problema se recurre a la investigación de mercados. **[advertising]**. (V. COMERCIALIZACION; COMPETENCIA; INVESTIGACION DE MERCADOS; MERCADO).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



quiebra. Situación que se produce cuando en una empresa los pasivos son superiores a los activos, llevando a sus propietarios a cesar en el pago de sus obligaciones y a la imposibilidad de continuar en sus negocios. Para que se produzca una quiebra es preciso que la situación apuntada no sea coyuntural o pasajera, pues en este caso es posible compensarla mediante el crédito, sino debida a circunstancias que dependen de la propia estructura de la empresa o de su situación en el mercado. **[bankruptcy]**. (V. BANCARROTA; LIQUIDACION).

quiropafario. Dícese del crédito que no tiene garantías específicas que respalden su recuperación, sino que está garantizado sólo por el patrimonio del deudor. Del mismo modo *acreedor quiropafario* es aquel cuyas acreencias no se hayan respaldadas por ninguna garantía específica. El término proviene de la raíz "quiro", que significa mano en griego, y se usó tradicionalmente para indicar los compromisos escritos no respaldados por un notario. (V. CREDITO; GARANTIA).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



racionalizar. Hacer racional, o sujeta a consideraciones racionales, una actividad o escogencia determinada. Se habla de conducta o elecciones racionales entendiendo por ellas las que maximizan la utilidad o el beneficio de quienes las realizan. Para que una conducta sea racional debe utilizarse la información disponible y procesarla de acuerdo a los fines que se persiguen. Las empresas racionalizan sus procesos productivos asignando sus recursos a la producción de determinadas mercancías, y los consumidores distribuyendo sus ingresos entre los bienes y servicios que adquieren.

El término se emplea algunas veces en un sentido más estrecho, para designar la organización de la actividad económica en unidades productivas de tamaño óptimo. Cuando una empresa se dedica a producir diferentes mercancías es conveniente concentrar ciertas actividades -para obtener economías de escala- o dividir ciertos procedimientos, para recibir los beneficios de la división del trabajo. Cuando se trata de varias empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o financiero se trata, en esencia, de lo mismo: de explotar racionalmente el principio de especialización, llevando a la división del trabajo entre empresas semi-independientes que pueden concentrarse en ciertas actividades en las que gozan de economías de escala. También se habla de racionalizar cuando varias firmas diferentes deciden integrarse, para aprovechar ciertas ventajas en la producción o en la distribución de sus productos, y en muchos otros casos más o menos semejantes. (V. CALCULO ECONOMICO; DIVISION DEL TRABAJO; ECONOMIAS DE ESCALA; ELECCION; HOMO ECONOMICUS; INTEGRACION).

raconamiento. Asignación de los bienes y servicios mediante cupones o vales por parte de una autoridad centralizada. El racionamiento se ha utilizado extensamente en el comunismo y en economías de guerra, donde la oferta disponible es muy limitada y surgen escaseces crónicas de determinados bienes. Como en estos casos no existen precios de mercado, porque el mercado mismo no existe o no se le permite funcionar, las autoridades militares o planificadoras fijan precios arbitrarios y asignan una parte de la oferta a quienes se supone que necesitan más de ciertos bienes.

El racionamiento es la conclusión lógica de un sistema de precios artificialmente bajo: si se quiere evitar que los consumidores se disputen las escasas mercancías disponibles, y si no se permite que en tales condiciones los precios suban de acuerdo a la presión de la demanda, es necesario entonces imponer un sistema que asigne una cantidad limitada fija de mercancías a cada persona o unidad familiar. De este modo se igualan, mediante un recurso administrativo, la oferta y la demanda, por más bajo que sea el precio que se les asigne a los bienes.

El sistema de racionamiento siempre lleva implícito un elemento de arbitrariedad fundamental: son determinados funcionarios los que tienen que elaborar las listas, distribuir los cupones y repartir las mercancías, con lo cual se presentan oportunidades para que el poder central actúe en favor de unos ciudadanos y en contra de otros, y

para que los burócratas encargados del sistema cometan actos de corrupción. **[rationing]**. (V. MERCADO NEGRO; SOCIALISMO).

rama de actividad. Llámase así al conjunto de productores que se especializan en rubros afines. Las ramas de actividad se engloban generalmente en sectores económicos y se subdividen además según una clasificación estandarizada internacional bastante específica. Así, en la rama de actividad de la industria manufacturera, que pertenece al sector secundario, se encuentran la industria del vidrio, del calzado, etc., etc. El análisis de la producción por rama de actividad resulta útil para estudios macroeconómicos sobre crecimiento, para análisis del mercado, de la ocupación y de muchos otros importantes temas. **[industry]**. (V. SECTOR PRIMARIO; SECTOR SECUNDARIO; SECTOR TERCIARIO).

ratio. V. INDICE.

reaseguro. Seguro que toman las compañías de seguros. El reaseguro es un contrato mediante el cual éstas se cubren, total o parcialmente, de los riesgos que entrañan sus operaciones, sin que la empresa reaseguradora intervenga para nada en las transacciones entre la compañía de seguros y sus clientes. **[reinsurance]**. (V. SEGURO).

recalentamiento. Dícese que una economía está recalentada cuando ella crece a altas tasas anuales que generan fuertes presiones inflacionarias y desajustes temporales en el mercado de trabajo. El recalentamiento es una expresión extrema de la fase expansiva del ciclo económico que puede generar el riesgo de una fase recesiva de características más agudas. **[overheating]**. (V. CICLO ECONOMICO).

recesión. Fase del ciclo económico caracterizada por la disminución de la actividad, el empleo y la producción. En épocas de recesión suele caer también la inversión y hay una tendencia hacia la deflación o, en las economías modernas, hacia cierta disminución de la inflación. **[recession]**. (V. CICLO ECONOMICO).

reciprocidad. La práctica de entregar a otro país concesiones comerciales idénticas a las que éste concede. Así, las reducciones arancelarias y el levantamiento de otro tipo de barreras al comercio internacional se hace sobre una base de acuerdos mutuos, donde ambas partes se pueden considerar justamente tratadas. **[reciprocity]**. (V. BILATERALISMO; CLAUSULA DE NACION MAS FAVORECIDA; INTEGRACION).

recursos. Llámase así en economía al conjunto de capacidades humanas, elementos naturales y bienes de capital, escasos en relación a su demanda, que se utilizan casi siempre conjuntamente para producir bienes y servicios. Los *recursos naturales* son aquéllos que provienen directamente de la tierra y de sus características específicas en un lugar o una zona determinada: puertos naturales, saltos de agua, minerales, flora y fauna, etc. Los recursos naturales se dividen en *renovables* -entendiendo por tales a la

fauna y la flora- y *no renovables*, que se agotan paulatinamente con su explotación, como ocurre con el petróleo y los yacimientos de toda clase de minerales.

Suele hablarse también de *recursos humanos* para referirse al conjunto de aptitudes y conocimientos que poseen las personas que trabajan en una actividad o región determinada. **[resources]**. (V. DOTACION DE RECURSOS; FACTORES DE PRODUCCION).

redescuento. Operación mediante la cual el Banco Central de un país descuenta letras y otros efectos que los bancos comerciales, a su vez, han descontado a sus clientes. El redescuento es una forma de crédito que se da a los bancos comerciales y que permite a éstos mejorar su liquidez. **[rediscount]**. (V. DESCUENTO).

redistribución de la riqueza. Transferencia de bienes, y en especial de rentas, de unos sectores a otros de la población, para hacer la distribución de la misma más homogénea. Si bien la idea tiene muy antiguos antecedentes, en lo relativo especialmente al reparto de tierras ociosas y de latifundios, su aplicación en el siglo XX se ha visto influida principalmente por la ideología del socialismo. Asumiendo de un modo implícito que la economía es un juego "suma cero", se ha considerado como una medida de justicia social transferir ingresos desde los más ricos hacia los sectores que viven en condiciones de pobreza. El mecanismo utilizado por muchos Estados modernos ha sido el de imponer fuertes cargas tributarias a las rentas más altas, en tanto se hacían transferencias directas a las personas de más bajos recursos. Los resultados no han sido, en verdad, satisfactorios, pues no se han eliminado los bolsones de pobreza existente pero se han creado fuertes desestímulos para la creación de nuevas riquezas, especialmente por el efecto negativo de los altos impuestos. El hecho de que el Estado haya sido la institución encargada de la redistribución, por otra parte, ha contribuido a expandir desproporcionadamente sus funciones y sus dimensiones. Por todo ello, a partir de los años ochenta, ha comenzado a expresarse una tendencia opuesta en cuanto a los fines y objetivos concretos de la política social: se han reducido las cargas tributarias, haciéndolas más uniformes con respecto al ingreso, y se han cuestionado seriamente los programas de transferencias directas a la población. **[redistribution of income]**. (V. DISTRIBUCION; IMPUESTOS; JUEGOS, TEORIA DE LOS; SOCIALISMO; SUBSIDIOS).

rédito. Renta, utilidad o beneficio que rinde un capital. Etimológicamente tiene el mismo sentido que rendimiento, pues procede de la misma raíz, e indica en general el retorno que produce una inversión. **[revenue; yield; proceeds]**. (V. RENDIMIENTO; RENTA).

reestructuración de deuda. Proceso que se realiza cuando un deudor no está en condiciones de pagar los compromisos que ha contraído o cuando ambas partes, por diversos motivos, prefieren modificar los términos de la deuda previamente pactada. Como en muchos casos no es posible o no es conveniente ejecutar la deuda - rematando, por ejemplo, los bienes dados en prenda- se procede a negociar nuevos términos para su pago. Por tal motivo dicho proceso se llama también, muchas veces,

renegociación. El mismo es especialmente frecuente cuando el deudor es un país o una gran corporación: en dicho caso se busca que éste se coloque en mejores condiciones para pagar, ya sea aumentando sus ingresos o buscando términos que resulten más accesibles para el pago.

La reestructuración incluye casi siempre la modificación de los plazos de vencimiento, haciendo que se elimine así la acumulación de deudas a corto plazo y se conviertan éstas en deudas consolidadas a largo plazo; el *reescalonamiento* de la deuda, o sea el cambio en los montos anuales a pagar, de modo que éstos resulten más uniformes o graduales; la modificación en los intereses y otras cláusulas semejantes. También se procede a veces a *refinanciar* la deuda previamente contraída, es decir a emitir nuevos préstamos, en condiciones más accesibles, con los que se pagan los anteriores. En dicho caso, y cuando el deudor se halla en una situación financiera crítica, puede establecerse también los llamados *períodos de gracia*, lapsos en los cuales el deudor tiene tiempo de recuperarse antes de iniciar los pagos correspondientes al nuevo préstamo contratado. Los períodos de gracia generalmente significan que, durante ese tiempo, no se realizarán pagos de capital sino exclusivamente de intereses.

El proceso de reestructuración de la deuda ha sido frecuente durante la década de los ochenta, cuando muchos países se encontraron en incapacidad técnica para cubrir sus compromisos debido a la enorme cuantía de los préstamos recibidos, al alza de los intereses y al escaso retorno de los proyectos financiados con los préstamos internacionales recibidos. En dicha actividad han participado activamente entidades financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. **[debt conversion]**. (V. BANCO MUNDIAL; DEUDA; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL).

reforma agraria. Cambio profundo y generalizado en la tenencia de la tierra que se produce como resultado de decisiones políticas. Los procesos de reforma agraria han seguido o han sido simultáneos a muchas grandes revoluciones, aunque también se han producido como resultado de cambios políticos pacíficos.

El objetivo declarado de toda reforma agraria es repartir la propiedad rural, evitando la existencia de grandes latifundios improductivos que coexisten, normalmente, con un número considerable de minifundios. Los procedimientos, más o menos violentos, han recurrido casi siempre a la expropiación, con mayor o menor compensación para los antiguos propietarios.

Los resultados de los procesos de reforma agraria en Latinoamérica no han colmado las expectativas que en ellos se habían depositado: en casi ningún caso se ha detenido la migración hacia las grandes ciudades y la productividad del agro no se ha elevado de modo significativo. Esta debilidad en los resultados se atribuye, según algunos autores, a la forma parcial en que se han realizado las reformas y a la carencia de inversiones públicas en el campo; otras opiniones, en cambio, destacan que las reformas agrarias exitosas son sólo aquéllas que entregan propiedad plena a los beneficiarios,

descartando formas cooperativas o de propiedad colectiva que limitan las inversiones privadas y disminuyen la productividad. El fracaso de las experiencias en que se ha colectivizado por completo la tierra -como en China o en la Unión Soviética, por ejemplo- apunta a validar este tipo de explicación. **[land reform]**. (V. LATIFUNDIO; MINIFUNDIO; TIERRA)

regateo. Proceso por el cual se llega a un precio -o a un acuerdo de otra naturaleza- en una transacción mediante una negociación que incluye sucesivas ofertas de parte y parte. El regateo es un mecanismo práctico a través del cual se expresan las fuerzas del mercado y mediante el cual se hacen visibles los intereses de demandantes y oferentes. Es parte, por lo tanto, de la tendencia al intercambio y a la maximización de la utilidad que tan profundamente está arraigada en la especie humana. **[bargain]**. (V. INTERCAMBIO).

regímenes suspensivos de importación. Mecanismos fiscales que tienen por objetivo devolver los aranceles correspondientes a los bienes intermedios importados que se han utilizado para la fabricación de otros bienes destinados a la exportación. (V. ARANCELES; DRAW BACK).

re inversión. Inversión de los beneficios obtenidos de una inversión previa en el mismo negocio. La reinversión significa que parte de los beneficios o réditos obtenidos por una empresa no se reparte, sino que se destina a la adquisición de nuevos activos fijos. Cuando las empresas reinvierten se están autofinanciando, pues expanden su capital sin recurrir al crédito o financiamiento externo. **[reinvestment]**. (V. AUTOFINANCIAMIENTO; BENEFICIO; INVERSION).

relación real de intercambio. Medida del valor adquisitivo de las exportaciones de un país en función de las importaciones. Cuando los precios de las importaciones suben relativamente con respecto al de las exportaciones, la relación real de intercambio empeora; a la inversa, dicha relación mejora cuando el precio de las exportaciones aumenta con respecto al de las importaciones. En la práctica, la relación real de intercambio se calcula como un cociente entre el índice de precios de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones. **[real terms of trade]**. (V. TERMINOS DE INTERCAMBIO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

rendimiento. El rendimiento de un valor es la relación entre la renta que produce y el precio corriente que el mismo tiene en el mercado. El rendimiento no se calcula sobre el valor nominal sino sobre el que tiene en el mercado en un momento dado: así, si un título que da un interés del 10% y tiene un valor nominal de 100, se transa en el mercado a 120, el rendimiento no es entonces de un 10% sino de 8,33% ($10 \times 100 / 120$). Lo mismo se aplica para las acciones, bonos y toda clase de papeles.

Los diferentes rendimientos que ofrecen los diversos valores reflejan el distinto grado de riesgo que está asociado a cada uno de ellos. Los papeles de deudas difíciles de cobrar o de dudoso respaldo, que se cotizan normalmente muy por debajo de su valor nominal, ofrecen por lo tanto elevados rendimientos; ellos son el reflejo de la especial compensación que procuran los inversionistas cuando corren riesgos particularmente altos. Lo contrario ocurre con los títulos muy seguros, que ofrecen amplias garantías de recuperación pero rinden mucho menos. **[yield]**. (V. ACCION; INTERES).

rendimientos decrecientes. Los rendimientos decrecientes se presentan cuando, al añadir más cantidad de un factor productivo, se obtienen crecimientos menos que proporcionales en la cantidad producida. Las economías de escala hacen que los rendimientos crezcan a medida que se aumenta la escala de la producción; pero, más allá de cierto punto, comienza a operar la llamada ley de los rendimientos decrecientes. Esta expresa que, cuando se añade más de un factor productivo, manteniendo fija la cantidad de los restantes, comenzará a decaer primero el rendimiento marginal y luego el rendimiento medio. **[decreasing return]**. (V. ECONOMIAS DE ESCALA; FACTORES DE PRODUCCION).

renta. En la economía política clásica la renta era una de las tres fuentes de ingresos que distinguía a las tres grandes clases de individuos existentes en una sociedad: así como los capitalistas recibían beneficios y los trabajadores salarios los propietarios de tierra y de bienes inmuebles recibían rentas, que eran los ingresos correspondientes a la propiedad de ese factor de producción. De allí surgió el término *rentista* para designar a la clase de personas que obtienen sus medios de vida arrendando propiedades o recibiendo intereses por capitales puestos a interés.

En el sentido moderno renta designa los cobros de los individuos, de las sociedades o del gobierno que derivan del trabajo de las personas o de la propiedad de los factores de producción. La renta implica frecuentemente un cobro monetario, pero en sentido estricto existe una diferencia conceptual de importancia: los cobros monetarios representan la forma en que se liquida la renta, intercambiándola por el dinero, que es un título general de valor. Pero la renta en sí puede consistir en una utilidad específica, como la que obtiene la persona que vive en la casa de la cual es propietaria, o en un ingreso que se suma al que proviene de otros factores productivos, como en el caso de un propietario rural que vende sus productos obteniendo a la vez beneficios y rentas.

En un sentido general las rentas personales asumen la forma de salarios, intereses, beneficios, dividendos y pagos por arrendamientos; estos últimos constituían, en el sentido tradicional del término, lo que se denominaba también *renta de la tierra*. En el caso de una empresa las rentas asumen la forma de reservas o beneficios no distribuidos. En el caso del gobierno existen rentas por el uso de la propiedad pública: tierras, construcciones, etc. Los impuestos no son rentas, pues no derivan de la propiedad

estatal sino, estrictamente, transferencias del sector privado al sector público. **[rent]**. (V. BENEFICIOS; SALARIOS; PROPIEDAD).

renta nacional. Conjunto de los ingresos percibidos por todos los factores productivos, en un período dado, en un cierto país. La renta nacional es lo mismo que el ingreso nacional, y resulta la contrapartida del producto global de una sociedad. **[national income]**. (V. CUENTAS NACIONALES; PRODUCTO).

rentabilidad. Porcentaje de utilidad o beneficio que rinde un activo durante un período determinado de tiempo. Rentabilidad, en un sentido más amplio, se usa para indicar la calidad de rentable -de producir beneficios- que tiene una actividad, negocio o inversión. **[profitability]**. (V. RENDIMIENTO).

rentista. V. RENTA.

reservas. Parte de las ganancias de una empresa que se separan para constituir un fondo especial con el fin de atender ciertos gastos que se van a producir durante un ejercicio contable. Los beneficios que obtiene una compañía durante un período suelen dividirse en dos partes: una de ellas que se destina al reparto de dividendos entre los accionistas; la otra, se destina a la creación de reservas. Estas tienen por objeto aumentar la capacidad económica de la empresa y realizar las inversiones que se han previsto. **[reserves]**. (V. DIVIDENDOS; FONDOS DE GARANTIA; GANANCIA).

reservas internacionales. Dícese de la cantidad de oro y divisas que posee un país para hacer frente a sus compromisos internacionales. Las reservas se incrementan o disminuyen de acuerdo a los saldos netos del comercio internacional.

Las reservas internacionales estuvieron tradicionalmente constituidas sólo por el oro, pero luego, con la generalización de su uso, comenzaron a aceptarse también reservas de papel moneda.

Para que una moneda pueda considerarse como reserva ésta debe ser aceptada como medio de pago internacional; sólo los países con una moneda estable y firmemente respaldada por su economía interna, y que a la vez participen activamente del comercio internacional, pueden poseer una moneda capaz de cumplir con tal condición. Las monedas que históricamente han jugado este papel son la libra esterlina de Inglaterra, el dólar de los Estados Unidos y, en una medida mucho menor y sólo recientemente, el marco alemán y el yen japonés.

Las reservas suelen subdividirse en *operativas* y *no operativas*. Las primeras son más líquidas que las segundas, pues están constituidas por dólares americanos y, eventualmente, otras monedas; las segundas están conformadas por las tenencias de

oro que poseen los bancos centrales de los países, son por lo tanto menos líquidas, y se contabilizan también según su valor en dólares.

La cantidad de reservas que posee un país influye decisivamente en el tipo de cambio de la moneda nacional: cuanto mayores sean las reservas de un país más se tenderá a fortalecer ésta, pues contará con un respaldo mayor, lo que presionará hacia la revalorización de la misma; cuando las reservas disminuyen, en cambio, se genera una presión hacia la devaluación de la moneda nacional. **[gold and foreign exchange reserves]**. (V. BALANZA DE PAGOS; CONVERTIBILIDAD; PATRON ORO; TIPO DE CAMBIO).

responsabilidad limitada. Término que se aplica a un tipo de sociedad comercial donde los accionistas responden por los pasivos de la empresa sólo hasta el límite del valor nominal de las acciones que poseen. Hasta que comenzaron a existir sociedades de responsabilidad limitada, a mediados del siglo XIX, los propietarios respondía con la totalidad de sus activos ante eventuales pérdidas o situaciones de quiebra. Ello aumentaba, naturalmente, el riesgo de participar en los negocios, limitando la incorporación de las personas y de los capitales a los procesos productivos. Al crearse esta nueva figura jurídica se permitió entonces una enorme expansión del número de compañías existentes, abriendo la oferta de capital necesaria para explotar las amplias oportunidades de inversión que trajo consigo la Revolución Industrial y haciendo posible, en consecuencia, la actual variedad de empresas características de nuestro siglo.

Las compañías de responsabilidad limitada, según la legislación existente en cada país, debe suscribir un monto de capital determinado mediante documento público. Ellas pueden ser unipersonales, de varios socios o del tipo de sociedad anónima. **[limited liability]**. (V. EMPRESA; SOCIEDAD).

restricciones al comercio. V. PRACTICAS DISCRIMINATORIAS.

revaluación. Aumento del valor de la moneda nacional con respecto al de las monedas extranjeras. Es el concepto opuesto al de devaluación. Una revaluación suele ocurrir cuando los saldos de un país, en el comercio internacional, resultan superavitarios. **[revaluation]**. (V. BALANZA DE PAGOS; DEVALUACION; TIPO DE CAMBIO).

Revolución Industrial. Amplio proceso de cambios económicos, políticos y sociales que llevó a los países de Europa Occidental a convertirse en sociedades industriales. Iniciada por Gran Bretaña en la segunda mitad del siglo XVIII se extendió luego a otros países -Bélgica, Holanda, Francia, los Estados Unidos, Alemania, etc.- durante el curso de la siguiente centuria. La Revolución Industrial no fue un proceso violento, como el de casi todas las revoluciones políticas, sino un conjunto de cambios graduales y acumulativos, que sin embargo significó una verdadera aceleración con respecto al ritmo de las transformaciones de los siglos precedentes.

Desde el punto de vista tecnológico la Revolución Industrial se caracterizó, en esta primera fase, por el uso intensivo de la máquina de vapor, lo que permitió multiplicar enormemente la cantidad de energía disponible para la producción. Se inventaron y desarrollaron un sinnúmero de máquinas, entre las cuales cabe citar especialmente la máquina de hilar, generalizándose la producción y el empleo del hierro y, luego, del acero. Estos cambios tecnológicos tuvieron dos efectos de gran trascendencia: por una parte, se modificó completamente la organización industrial, pasándose de un sistema de manufacturas basado en el trabajo artesanal a la fábrica moderna, donde se concentraban un gran número de obreros y se hacía uso intensivo de la división del trabajo; por otra parte, la producción industrial se incrementó considerablemente, creando una oferta de bienes manufacturados que no tenía precedentes y abaratando estos productos de modo significativo.

La demanda de trabajo de las industrias nacientes impulsó la migración de la población rural hacia las ciudades; una nueva clase de obreros asalariados comenzó a crecer, hasta el punto de constituirse en muchos países en la mayoría de la población. El campo, aunque despoblándose, no redujo la oferta de productos agrícolas: ello fue debido en parte a los nuevos instrumentos que la industria estaba en condiciones de proveer y, en general, a una mejoría notable en las técnicas de producción que ya venían modificándose desde tiempo atrás.

Las economías surgidas de la Revolución Industrial se caracterizaron, en consecuencia, por un uso mucho más intensivo del capital que el que era típico de las economías agrarias precedentes. La incorporación de capital y la creación constante de nuevas tecnologías aumentó la productividad, elevando el nivel de consumo de la población y desarrollando un amplio mercado de bienes y servicios así como, más lentamente, un vigoroso mercado de capitales.

Todos estos cambios se realizaron en el curso de unas pocas décadas, transformando radicalmente la fisonomía de los países de Europa Occidental y de los Estados Unidos. Pero el proceso no se detuvo: a mediados del siglo XIX comenzó lo que algunos llaman una "Segunda Revolución Industrial", o una segunda fase de la misma, caracterizada por el auge de la producción de acero, el tendido de líneas férreas, los adelantos de la industria química y, algo después, el uso extendido de la electricidad. En realidad no tiene mayor sentido hablar de diversas fases o revoluciones industriales, puesto que el proceso de desarrollo -una vez logrado el impulso inicial- se ha desplegado de un modo ininterrumpido hasta nuestros días. Tampoco parece adecuado extender el término de revolución industrial a los procesos de cambio que se producen en nuestros días en una multitud de países, pues las condiciones de partida son muy diferentes a las de Inglaterra en 1750 y porque la industria ha cambiado radicalmente desde aquellos años. Los procesos sociales, por otra parte, guardan sólo una muy ligera semejanza con los que prevalecieron durante el período que hemos reseñado. Por eso conviene emplear, para los casos del presente, el término más abstracto y menos restringido de industrialización. **[Industrial Revolution].** (V. CAPITALISMO; DESARROLLO; INDUSTRIALIZACION).

riesgo. Posibilidad de un daño o suceso desafortunado. Dicha posibilidad puede ser estimada con cierta precisión, como cuando se conoce la probabilidad de que ocurra alguna contingencia determinada, o puede ser completamente imprevisible.

Todas las acciones humanas presentan algún tipo de riesgo. En economía, el concepto de riesgo tiene una especial importancia, porque permite comprender la forma en que se obtienen las ganancias de las empresas en un entorno competitivo. Cualquier forma de actividad empresarial implica una serie de riesgos, diferentes en su intensidad y en su grado de predictibilidad: en primer lugar, las estimaciones acerca de la demanda futura y de la oferta de la competencia nunca son precisas, y pueden ocasionar que las ventas fluctúen grandemente; tampoco es posible, en segundo lugar, prever con exactitud cuáles serán las condiciones económicas generales que rodearán las operaciones de la firma; sus actividades, por otra parte, podrán ser afectadas por una cantidad de riesgos no económicos de muy diversa naturaleza: catástrofes naturales, cambios en el clima, conflictos con el personal, incendios, robos, etc., etc. Algunos de estos riesgos serán asegurables, pues existen compañías especializadas que ya han calculado la probabilidad de que ocurran, y otros podrán ser estimados con cierta precisión. Pero, en conjunto será imposible evaluar *a priori* todos los riesgos posibles, dejando un margen más o menos amplio de incertidumbre respecto a los resultados de cada operación y de la marcha del negocio en su conjunto.

Aquellos riesgos que el empresario no puede evitar ni transferir a otros tendrán que ser asumidos, obviamente, por él mismo. Normalmente ello ocurrirá si sus expectativas de beneficio superan las posibilidades estimadas de pérdidas aun cuando esta estimación, por lo regular, tenga que ser en definitiva subjetiva y basada en una buena medida en la intuición. Si un proyecto resulta a la postre exitoso, el empresario recibirá entonces la retribución por haber afrontado los riesgos implícitos que tenía; está retribución, la ganancia, representará así el beneficio obtenido por haber invertido su capital en operaciones de riesgo. **[risk]**. (V. GANANCIA; INCERTIDUMBRE; SEGURO).

rigidez. Ausencia de flexibilidad o de adaptación. En el lenguaje económico se habla de rigidez en dos sentidos diferentes: en primer lugar se dice que el comportamiento de una variable determinada es rígido, o no elástico, cuando la respuesta de la misma a cambios en otra variable es escasa o nula. Así, si la demanda de un bien no disminuye ante los cambios en el precio, o si los gastos del Estado no se reducen ante una disminución en los ingresos, se dice que esa demanda o ese gasto son rígidos, pues no responden a los cambios esperados. En este sentido la rigidez es simplemente otro término para denotar la inelasticidad.

En segundo lugar, se habla también de rigidez para hacer referencia al comportamiento de la economía en su conjunto. Un sistema es rígido si no responde con rapidez a los cambios de la demanda, si no es capaz de incorporar nueva tecnología, si sus tasas de cambio o interés responden con lentitud a los estímulos que recibe. La rigidez de este

tipo, que es de naturaleza *estructural*, depende en gran medida del papel del Estado en la economía, pues son sus regulaciones -y las que imponen también sindicatos y cárteles- las que impiden que ocurran velozmente las adaptaciones que proporciona el mercado. **[rigidity]**. (V. ELASTICIDAD; MERCADO).

riqueza. La riqueza es el conjunto de bienes capaces de satisfacer necesidades. En términos más exactos el concepto de riqueza debe incluir también los derechos sobre servicios de que dispone una persona o institución. La riqueza de un individuo comprende todos los bienes que posee y los otros activos de que pueda disponer: ahorros, derechos sobre inversiones, sobre patentes o propiedad intelectual, etc. La riqueza de un país está constituida por la suma de la riqueza de los individuos -después de cancelar las deudas que tengan entre sí- más la riqueza colectiva, conformada por el conjunto de los bienes públicos existentes y los otros activos de propiedad pública.

El análisis del concepto de riqueza -qué es, de dónde proviene, cómo se incrementa- ha sido central en la historia de la economía como ciencia. Del mismo partió Adam Smith en su obra fundacional, *La Riqueza de las Naciones*, y de allí se originaron las discusiones sobre la teoría del valor, sobre el crecimiento económico y sobre la importancia del mercado que dieron forma a la economía política clásica. **[riqueza]**. (V. ACTIVO; BIENES; ESCUELA CLASICA; POBREZA).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



salario. En un sentido amplio salario es la retribución del factor productivo trabajo, incluyendo toda los ingresos provenientes del empleo o del autoempleo, los honorarios profesionales, las cantidades entregadas por las empresas a los fondos de jubilación, etc. En un sentido más restringido salario es la remuneración del personal empleado en las empresas, incluyendo todos los pagos que éstas realizan a su personal. En el lenguaje corriente, y a veces en ciertos informes económicos, los salarios son exclusivamente las remuneraciones del personal obrero, en tanto que el pago a los empleados se denomina sueldo. Esta distinción, sin embargo, tiende poco a poco a caer en desuso: la diferencia entre empleados y obreros es cada vez menos nítida en los procesos productivos modernos, donde el empleo de la fuerza física se va reduciendo constantemente y donde la preparación requerida por el personal obrero es cada vez mayor.

El salario se paga usualmente en dinero, pero puede incluir una parte más o menos considerable de pagos en especie. Hay empresas que ofrecen, como parte de la remuneración, el derecho a usar ciertas instalaciones, vivienda, mercancías que pueden ser adquiridas al costo y, en general, otros bienes y servicios que se transfieren a su

personal. El salario que recibe un trabajador consta usualmente de dos partes: por un lado está el salario básico, o *tipo de salario*, que especifica la cantidad a pagar por hora, día, semana, quincena o mes. Por otro lado están los beneficios adicionales: bonificaciones, premios, bonos, primas, aguinaldos, pagos a la seguridad social, etc. Para distinguir al salario básico del salario total, suele llamarse a éste último *salario integral*.

En la teoría económica, el salario es la cantidad que las empresas pagan por el uso del factor trabajo. Se trata por lo tanto de un precio que, como cualquier otro, está determinado por la oferta y la demanda existente. La demanda de trabajo es una demanda derivada: el trabajo no se demanda por sí mismo, como un bien de consumo, sino porque es capaz de producir bienes y servicios. La demanda de trabajo depende, por ello, de la demanda de los bienes y servicios en los que interviene para su producción y de la productividad que tenga en un momento determinado con la tecnología existente. A mayor productividad se requerirá de menos trabajo para producir los mismos bienes. La oferta de trabajo dependerá de la cantidad de personas que estén dispuestas a renunciar al ocio a cambio de una remuneración y ella estará afectada, por lo tanto, por los ingresos que los individuos tengan por otros conceptos y por los hábitos y costumbres prevalecientes en una sociedad determinada. La estructura de los salarios relativos, de lo que se paga a cada una de las especialidades que se distinguen en el mercado de trabajo, dependerá de la demanda y la oferta de cada una de ellas; estará condicionada por los niveles de capacitación promedio de la mano de obra existente y por la estructura de la industria.

En la práctica, es preciso incorporar una serie de factores que modifican sensiblemente los análisis teóricos anteriores: en primer lugar, y por causa de presiones sindicales y políticas, los salarios nunca bajan, al menos en términos nominales. Sí lo pueden hacer, y lo hacen, en términos reales, cuando los incrementos en los mismos son inferiores a la inflación. En segundo lugar existe, en muchos países, el llamado salario *mínimo*, un límite inferior fijado por la ley por debajo del cual resulta ilegal hacer contratos de trabajo. Las regulaciones gubernamentales en materia de trabajo, además, determinan que un conjunto de beneficios deban ser pagados obligatoriamente a los trabajadores. Todos estos elementos encarecen administrativamente el factor trabajo, impidiendo la fijación de un precio de mercado y provocando desempleo: las empresas que podrían contratar trabajadores a salarios menores deben abstenerse de hacerlo y los trabajadores que estarían dispuestos a trabajar por esos salarios no encuentran colocación. Ello crea, en muchas economías, la emergencia de un sector de la producción que se aparta de las normativas legales porque no puede asumir los costos que éstas suponen: el sector informal. A estas imperfecciones en el mercado de trabajo hay que agregar las que emergen de la falta de información y de las trabas que existen a la movilidad de los trabajadores. **[wage; salary]**. (V. DESEMPLEO; FACTORES DE PRODUCCION; MERCADO DE TRABAJO; SECTOR INFORMAL; TRABAJO).

saturación. Dícese que hay saturación en un mercado cuando existe un gran excedente de la oferta sobre la demanda. Es difícil que se produzcan situaciones permanentes de saturación, porque los productores adaptan sus planes de producción a las condiciones que aprecian en el mercado, restringiendo en consecuencia sus inversiones y su producción. Sin embargo, en el corto plazo, puede producirse saturación cuando una recesión disminuye fuertemente la demanda o cuando las condiciones del comercio internacional hacen que la oferta se dirija en mayor proporción a los mercados internos. En tales casos los precios tienden a bajar y se producen buenas oportunidades para los especuladores. Esto último no es posible en el caso de productos altamente perecederos, como muchos bienes alimenticios, cuyos precios presentan entonces fuertes fluctuaciones. Ello castiga severamente los ingresos de los productores agrícolas, lo que ha llevado a los mismos a exigir a los gobiernos el pago de subsidios y la fijación de precios mínimos. **[saturation]**. (V. MERCADO; OFERTA; SUBSIDIOS).

sector informal. Parte de la economía de un país que está constituida por trabajadores por cuenta propia y pequeñas empresas que no están integradas plenamente en el marco institucional que regula las actividades económicas: en el sector informal suelen no cumplirse las leyes del trabajo ni otras regulaciones sanitarias, de seguridad o simplemente burocráticas, que el Estado impone al sector privado; tampoco se pagan - o no se pagan por completo- diversos impuestos y tasas que exige el fisco. El sector informal suele ser de bastante amplitud en los países menos desarrollados, aunque tampoco es despreciable en las economías más adelantadas, donde se le llama también economía *sumergida* o *subterránea* y cuenta por lo general con una mano de obra conformada en gran parte por inmigrantes ilegales.

La baja productividad, el uso intensivo de mano de obra y el escaso nivel de capitalización son característicos del sector informal; los salarios suelen ser más bajos en los casos de inmigrantes no legales, pero los ingresos de los trabajadores por cuenta propia y de ciertos empresarios en pequeña escala superan a veces ampliamente al salario promedio de un país.

Muchos de los trabajadores del sector informal no tienen un trabajo estable y regular, y sus ingresos suelen ser afectados por fluctuaciones de consideración. Por tal motivo, a una buena parte de ellos se los contabiliza a veces entre los desempleados o se los califica de subempleados, especialmente cuando las estadísticas nacionales no utilizan instrumentos de recolección suficientemente refinados. No obstante, pertenecen de hecho a la población ocupada, pues a pesar de trabajar en mercados tan peculiares el aporte que realizan a la economía nacional no es para nada desdeñable: en algunos casos el sector informal llega a ocupar a algo más de la mitad de la población económicamente activa de un país, con contribuciones al producto bruto que oscilan entre un quinto y un tercio del total. **[informal sector]**. (V. MERCADO DE TRABAJO; SALARIO; SUBEMPLEO).

sector primario. Dícese del conjunto de las actividades económicas directamente vinculadas con la obtención de productos de la tierra: agricultura, ganadería, silvicultura, caza, pesca, minería, petróleo, etc. Las sociedades tradicionales y los países menos desarrollados tienden a tener un sector primario considerable, generalmente con baja incorporación de tecnología y escasa productividad; gran parte de la población económicamente activa se concentra en el mismo y sus exportaciones, del mismo modo, se componen mayormente de materias primas sin elaborar y productos alimenticios básicos. **[agricultural sector]**. (V. DESARROLLO; MONOEXPORTADORES; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES; TIERRA).

sector privado. Parte del sistema económico integrado por empresas y consumidores distintos al Estado y sus dependencias. El sector privado constituye el eje y la parte más dinámica de toda economía, basándose normalmente en las transacciones de mercado. **[private sector]**. (V. MERCADO).

sector público. Conjunto de actividades económicas que están bajo el control del Estado. El sector público comprende el gobierno en sí, con su estructura centralizada de poder, los gobiernos locales, y las empresas públicas que proveen bienes y servicios. **[public sector]**. (V. ESTADO; ESTATIZACION; PRIVATIZACION).

sector secundario. Parte de la economía que comprende las industrias manufactureras y otras actividades similares: construcción, generación de energía, etc. El sector secundario se expandió grandemente en los países que hicieron la llamada revolución industrial, lo que produjo una disminución paralela del sector primario dentro del conjunto de la economía. **[secondary industry]**. (V. DESARROLLO; REVOLUCION INDUSTRIAL).

sector terciario. Llámase así a la parte de la economía que se dedica a los servicios de todo tipo. Entre éstos se incluyen las actividades gubernamentales -salvo la de empresas públicas que pueden pertenecer a los sectores primario o secundario- el comercio, la educación, la salud, la banca y las finanzas, el transporte y las comunicaciones, así como otros servicios sociales y personales no claramente clasificables. En las economías maduras, que se industrializaron hace ya muchos años, tiende a crecer este sector a medida que se complejiza y diversifica el mercado; también suele ser amplio en economías menos desarrolladas que no han podido absorber en actividades manufactureras las olas de migrantes procedentes de las regiones rurales. En tales casos crecen desmesuradamente el empleo público y el comercio al por menor, incrementándose paralelamente el sector informal. **[tertiary industry]**. (V. SECTOR INFORMAL; SERVICIOS).

seguridad social. Sistema de seguros colectivos que protege a los trabajadores contra los riesgos de enfermedad, invalidez, vejez y muerte. Los sistemas de seguridad social se basan en las contribuciones de los afiliados, que cotizan una parte de su salario, y

aportes de los empleadores y del Estado. Las sumas que dan las empresas son parte de los costos salariales de las mismas, por lo que deben considerarse también como parte del salario. La seguridad social recibe estas contribuciones y con ellas paga pensiones a los asegurados que sufren percances de salud y jubilaciones a los que arriban a cierta edad y han cumplido determinados años de servicio. También existen, en casi todos los países, pensiones que se otorgan al cónyuge sobreviviente o a los herederos de un trabajador cuando éste fallece.

Los amplios sistemas de seguridad social existentes comenzaron en Alemania hacia fines del siglo pasado y se han basado tradicionalmente en los principios de *solidaridad* y *universalidad*. En la práctica, ello significa que la afiliación de los trabajadores no es voluntaria sino obligatoria y que el Estado asume un importante papel en la gestión de los mismos, ya que recaba las contribuciones y paga las pensiones y jubilaciones. La experiencia norteamericana, iniciada en 1937, se caracterizó por ampliar las funciones y el alcance del sistema: a partir de la cobertura de los riesgos básicos ya mencionados, se fue pasando luego a otros propósitos más ambiciosos, como la lucha contra la pobreza y el desempleo. Se creó así un seguro de desempleo y se establecieron subsidios o transferencias directas a las personas más pobres de la población, a lo cual se agregaron ininidad de programas sociales de tipo parcial. Esta experiencia, seguida luego de la Segunda Guerra Mundial por casi todos los países de Europa, dio origen a lo que se denomina el Welfare State, o Estado de Bienestar.

El financiamiento de los sistemas de seguridad social se ha basado normalmente, hasta hace pocos años, en lo que se llama en inglés sistema de "pay as you go" o *financiamiento sobre la marcha*. Este consiste en que las contribuciones recogidas en un año son utilizadas para cubrir el monto de las pensiones que hay que pagar durante ese mismo año. No existen entonces verdaderos fondos que capitalicen los aportes de los trabajadores sino un gran sistema de transferencias cruzadas, que hace pasar por manos de la burocracia estatal una inmensa cantidad de dinero. Los problemas que trae esta modalidad de operación sólo se perciben claramente en el largo plazo: ante cambios demográficos que alteran la relación entre los cotizantes y los pensionados, o ante disminuciones relativas de la cantidad de personas ocupadas, tienden a producirse déficits que obligan al aumento del porcentaje que tienen que aportar los cotizantes. Se producen, por otra parte, irregularidades e inequidades de todo tipo, pues los sistemas tienden a convertirse en ineficientes y poco confiables.

La comprobación de estos problemas ha llevado a la proposición -y en algunos casos a la puesta en práctica- de sistemas por completo diferentes: ellos se basan en la existencia de *fondos privados de pensiones* a los cuales los trabajadores van aportando regularmente, haciéndose titulares de cuentas personalizadas que ganan intereses. Llegado el momento del retiro el trabajador tiene la posibilidad de recibir una pensión mensual o de retirar una parte significativa de la suma acumulada; lo mismo sucede en el caso de incapacidad o de enfermedades de larga duración. El Estado, en estos sistemas, cumple básicamente la función de control y de regulación de los fondos

existentes aunque, en algunos casos, puede contribuir también con aportes para emergencias determinadas. **[social security]**. (V. ESTADO DE BIENESTAR; FONDO; NEW DEAL; SEGURO).

seguro. Medio a través del cual se reparten los riesgos que afrontan las personas o las empresas. Los seguros son servicios que suministran compañías especializadas -empresas de seguros- que cobran a los asegurados una cantidad -la prima- a cambio de una compensación determinada en el caso de que ocurra un siniestro. El contrato por el que se establece un seguro resulta generalmente beneficioso para ambas partes: el *asegurado* escoge pagar al asegurador una suma mucho menor que el valor del bien que asegura, de modo de cubrirse ante la eventualidad de perder el bien por completo; obtiene así tranquilidad y se evita la necesidad de tener que mantener activos que le capacitarían para enfrentarse al costo del siniestro. La compañía aseguradora, por otra parte, si estima de modo adecuado la probabilidad de que el riesgo se materialice, puede obtener una utilidad neta. Para ello es necesario que existan experiencias previas, a partir de las cuales, cuando su número es suficiente, puede calcularse la probabilidad de que ocurra cierto suceso. Así, conociendo la esperanza de vida de una población para cada tramo de edad, puede establecerse -mediante un tipo de cálculo llamado *actuarial*- la cantidad que es necesario pagar para poder otorgar una cierta suma al fallecimiento de la persona y compensar los costos de la empresa aseguradora. Cuanto más probable es la ocurrencia de un siniestro, o cuanto menos exactamente pueda calculársela, mayores tendrán que ser las primas a pagar por los asegurados.

Los seguros cubren generalmente contingencias tales como la pérdida de la vida, la enfermedad, el robo de ciertos bienes, los incendios y otros daños producidos por agentes naturales que destruyen la propiedad mueble o inmueble, etc. También existen seguros colectivos, que amparan a un grupo determinado de personas, como por ejemplo los trabajadores de una empresa o institución.

Las compañías de seguros son empresas financieras que operan basándose en la ley de los grandes números. Deben atraer una cantidad suficiente de asegurados como para que el riesgo se reparta adecuadamente, acercándose en la práctica a los valores promedio de las probabilidades calculadas. Ellas son indispensables en la economía moderna pues reducen grandemente la incertidumbre que normalmente rodea a todo proyecto de inversión y a toda empresa en funcionamiento. **[insurance]**. (V. INCERTIDUMBRE; REASEGURO; RIESGO; SEGURIDAD SOCIAL).

series de tiempo. Sucesión estadística de los valores de una variable a lo largo del tiempo. La elaboración de tales series es fundamental para el estudio de la economía concreta de los países y las regiones, aplicándose igualmente al análisis de la actividad empresarial o de las ramas de industria. Son muchas las variables que se presentan usualmente como series de tiempo: en macroeconomía, son frecuentes las del producto nacional bruto, importaciones y exportaciones, índices de precios, liquidez, etc.; también

son frecuentes las de índices bursátiles, producción, tipos de cambio, ventas y muchas otras que facilitan el estudio de las transformaciones que sufren ciertas magnitudes a lo largo del tiempo.

Las series de tiempo son importantes para los análisis de coyuntura, para estudiar las variaciones estacionales de la producción o el consumo y para seguir los movimientos de los ciclos económicos. También pueden tener un interés más teórico, pues ellas permiten apreciar cómo se interrelacionan diversas variables en la práctica, permitiendo construir modelos econométricos y verificar proposiciones teóricas abstractas. **[time series]**. (V. CIENCIA ECONOMICA; ECONOMETRIA; TIEMPO).

servicios. Desde el punto de vista económico, servicio es cualquier tarea o actividad para la cual haya una demanda y, por lo tanto, un precio. En una economía competitiva este precio será determinado, como para los bienes, por la relación que se establezca en el mercado entre la oferta y la demanda existente. Los servicios son llamados también bienes intangibles porque ellos no son mercancías que puedan ser compradas, almacenadas y luego revendidas, sino acciones que realizan otras personas y que deben ser consumidas en el momento y lugar de su producción, aunque muchas actividades de servicios implican el consumo simultáneo de otros bienes tangibles. Suele clasificarse a los servicios, por tal motivo, entre los bienes no transables o transferibles, aunque existen ciertas excepciones al respecto.

La reparación o el mantenimiento de un objeto, el dictado de un curso o la elaboración de un proyecto son, por lo tanto, servicios, aunque en algunos casos -como por ejemplo cuando se realiza un diseño publicitario- el servicio prestado no sea completamente intangible: casi siempre hay algún aspecto físico o material involucrado en la prestación de un servicio.

Los servicios suelen clasificarse en la estadística macroeconómica como *personales* o *sociales*, según los destinatarios y las características de los mismos. A la segunda categoría pertenecen, entre otras, las actividades educativas y comunales. También suele hablarse de servicios *públicos*, aunque generalmente en un sentido poco estricto: entre ellos se engloban las actividades de suministro de agua y energía, salud, educación, alumbrado público, etc. En algunos casos estos servicios públicos tienen características similares a las de los bienes públicos; en otros se trata de que, simplemente, la prestación de los mismos corre, en determinada sociedad, por cuenta del Estado. **[services]**. (V. BIENES; BIENES PUBLICOS; SECTOR TERCIARIO).

simulación. Un método de análisis y de previsión que se basa en la construcción de modelos. La simulación parte de un agregado organizado de datos sobre la realidad; se asumen luego diversas posibilidades concretas observando cómo los datos se alterarían ante diferentes valores de las variables exógenas, como por ejemplo cambios en la política económica, en las tasas de crecimiento poblacional, etc. Se observa entonces, generalmente a través de computadoras, el comportamiento probable que seguirían en

tal caso las variables que interesa pronosticar. La simulación puede considerarse una técnica avanzada de explicación y previsión, que se utiliza también en ramas tan diferentes de la ciencia como la meteorología y la astronomía. **[simulation]**. (V. CIENCIA ECONOMICA; MODELO).

sindicato. Organización de obreros o empleados asalariados cuyo objetivo principal es negociar los términos de los contratos que las empresas establecen con sus miembros, especialmente en cuanto al monto de sus remuneraciones y sus condiciones de trabajo. Cuando los trabajadores están organizados en un sindicato ellos negocian colectivamente con el empleador, en un proceso casi siempre pautado por la ley que se denomina *contratación o negociación colectiva*. Ello permite a los asalariados conseguir mayores ventajas que las que obtendrían negociando de modo individual, pero introduce un elemento monopólico o cuasi monopólico en el mercado de trabajo que perjudica, por lo tanto, a los trabajadores no sindicalizados.

El poder negociador de un sindicato depende de factores económicos y no económicos; entre estos últimos se pueden mencionar su capacidad de activismo y el marco legal que pauta las relaciones entre patronos y obreros. Entre los factores económicos cabe destacar la elasticidad de la demanda de trabajo que tenga la empresa: si ésta es baja, el poder del sindicato será mayor, del mismo modo que si es difícil sustituir el trabajo por otros factores productivos o si la oferta de éstos es inelástica, o cuando la proporción del trabajo en el total de los insumos es alta.

En situaciones de inflación, cuando el aumento en los salarios se traslada casi automáticamente a los precios, las empresas pueden aceptar con más facilidad las demandas sindicales; en tales casos, si el poder de los sindicatos es alto y consiguen incrementos sucesivos de salarios, sus afiliados estarán en una ventaja relativa con respecto a la población trabajadora no asalariada y al resto de los consumidores en general. Ello sucede también cuando se establecen mecanismos de indexación de salarios.

Los sindicatos pueden organizarse a nivel de *empresa*, de *rama de producción* o pueden ser *profesionales*, cuando agrupan a todos los trabajadores de un mismo oficio o profesión, como por ejemplo los electricistas que trabajan en toda clase de empresas. Los sindicatos suelen agruparse en organismos de segundo grado, como las *federaciones* regionales o profesionales, y hasta de tercer grado, como es el caso de las *confederaciones* que agrupan federaciones y sindicatos individuales. Estos últimos organismos suelen tener un poder político bastante amplio y sus acciones en demanda de aumentos generales de salarios son, por lo general, un factor que contribuye a la inflación.

Los sindicatos surgieron a mediados del siglo XIX, a medida que se desarrollaban grandes industrias que hacían uso intensivo del factor trabajo, concentrando un número de obreros nunca antes visto en grandes plantas fabriles. El peso político de estas

instituciones aumentó, casi continuamente, hasta mediados de este siglo. Pero en las últimas décadas los sindicatos, como fuerza social, han enfrentado un cierto estancamiento, cuando no un retroceso: la diversificación de las categorías de empleo, la aparición de industrias más intensivas en capital y el crecimiento del sector servicios en la economía han contribuido a esta relativa decadencia. La proporción de asalariados sindicalizados sobre el total de asalariados de un país, llamada *tasa de sindicalización*, se ha mantenido constante o ha descendido en casi todos los países industrializados del mundo. **[union]**. (V. MERCADO DE TRABAJO; TRABAJO; SALARIO).

síntesis neoclásica. Esfuerzo teórico desarrollado a partir del surgimiento de la economía keynesiana para mostrar que ésta es un caso particular de la teoría neoclásica. La síntesis neoclásica postula que los análisis de Keynes se refieren a un caso especial, en el que la rigidez de los salarios nominales lleva a una situación de equilibrio de desempleo. Desarrollada inicialmente por Hicks desde 1937 fue cuestionada por muchos seguidores de Keynes. **[neo-classical synthesis]**. (V. ECONOMIA KEYNESIANA; NEOCLASICOS).

soberanía del consumidor. Característica de un sistema de libre mercado donde los consumidores, a través de la demanda que generan, orientan la producción y las inversiones de las empresas. El consumidor es soberano en el sentido de que su decisión de comprar o no un cierto bien queda exclusivamente en sus manos, sin que exista ningún organismo que le impida escoger la forma en que gastará su renta.

No es fácil percibir en toda su extensión, de un modo inmediato, el grado en que los consumidores condicionan el mercado. Estos parecen fuertemente condicionados por la publicidad y otros estímulos que influyen sobre sus decisiones. Pero si se analiza un período relativamente extenso se puede comprobar, sin dificultad, que han sido las preferencias de los consumidores las que han orientado los cambios generales de la oferta. Es a través de este mecanismo que se producen hoy una cantidad de bienes que facilitan las tareas domésticas, que se ha creado una amplia industria cultural y que se han mejorado una serie de artículos de consumo de alta demanda. La comparación con lo que ocurre en economías centralmente planificadas es por demás ilustrativa: en ellas hay una frecuente carencia de bienes de consumo, éstos son de baja calidad y escasa diversificación, y se recurre normalmente a mecanismos como el racionamiento que impiden de hecho toda escogencia.

La soberanía de los consumidores puede frustrarse, sin embargo, cuando ellos no están suficientemente informados o cuando el mercado de un bien o servicio asume características monopólicas, pues son las imperfecciones del mercado, de hecho, las que impiden un proceso de elección informado y racional. Para evitar los efectos dañinos de tales imperfecciones es conveniente, por lo tanto, que exista una legislación adecuada, capaz de evitar las informaciones falaces o distorsionadas y de impedir en lo

posible las prácticas discriminatorias. **[consumer's sovereignty]**. (V. CONSUMO; ELECCION; MERCADO; PRACTICAS DISCRIMINATORIAS; RACIONAMIENTO).

soberanía económica. Dícese de la capacidad que tiene un ente político - normalmente un Estado- para determinar por sí mismo la política económica. La soberanía económica implica la existencia de aduanas y la emisión de moneda, así como también la potestad -normalmente limitada por la ley- para imponer diversas regulaciones a las actividades económicas. **[economic sovereignty]**. (V. ADUANA; BANCO CENTRAL; IMPUESTO; POLITICA ECONOMICA).

sobreproducción. Situación que se genera en la fase expansiva de un ciclo económico y que implica un exceso de la oferta sobre la demanda. La sobreproducción conduce a la baja de precios y a la reducción de las inversiones, lo cual contribuye a restablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda, pudiendo llevar hacia una fase recesiva del ciclo. **[overproduction]**. (V. CICLO ECONOMICO).

sobresueldo. Término que incluye los diversos pagos extraordinarios que las empresas otorgan a una parte o la totalidad de sus empleados. (V. SALARIO).

socialismo. Término general que se da a las doctrinas -y a los sistemas políticos inspirados en ellas- que sostienen la necesidad de eliminar la propiedad privada de los medios de producción para lograr una sociedad sin clases. En la práctica los sistemas socialistas propugnan formas de propiedad estatal sobre el conjunto de la economía y un sistema de planificación central que coordine la actividad de las empresas estatizadas.

El concepto de socialismo admite una variedad de significados concretos, más o menos coincidentes con el criterio anterior: la variante más extrema, denominada *comunismo*, se inspiró fuertemente en las ideas de Marx y de Lenin, organizando de hecho un sistema totalmente centralizado de propiedad estatal donde sólo se admitía la propiedad cooperativa parcial en el campo y muy limitadas formas de propiedad privada en algunos servicios. Por su propia lógica interior tales sistemas devinieron en aparatos burocráticos de enorme poder, donde el Estado concentró todas las decisiones importantes en materia política y económica, y donde se estableció en consecuencia un control totalitario sobre el conjunto de la sociedad. El ejemplo más conspicuo de este modelo, el que se desarrolló en la URSS, produjo visibles ineficiencias y tensiones que llevaron a su desaparición.

Otra forma más moderada de socialismo es aquel que, abogando por una economía totalmente estatizada como meta final, aceptó desarrollar una larga etapa de reformas que llevaran a este resultado. Conocido como socialismo democrático, los países que siguieron este modelo llegaron a economías de mercado con fuerte participación estatal, como en muchos países de Europa. En los últimos años, sin embargo, los partidos

socialdemócratas han abandonado prácticamente la intención de llegar a una sociedad sin propiedad privada, limitándose a abogar por amplios programas sociales y el control estatal sobre ciertos monopolios.

Otras formas de socialismo, inspiradas por el cristianismo o por diversas variantes de ideologías nacionalistas, han propugnado básicamente una economía donde se reservan al Estado las industrias más importantes, por razones estratégicas, o donde se estimula la formación de cooperativas y otras formas de propiedad no privada. Estas ideologías estuvieron en boga en las naciones menos desarrolladas durante varias décadas, especialmente en el período que va desde la Segunda Guerra Mundial hasta los años ochenta. En la mayoría de los casos propusieron también modelos de desarrollo basados en el proteccionismo y en la sustitución de importaciones, guiándose por lo que se llamó el nacionalismo económico. **[socialism]**. (V. ESTADO DE BIENESTAR; PLANIFICACION; PROPIEDAD; PROTECCIONISMO; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES).

sociedad. En un sentido general, sociedad es un conjunto de personas que tienen relaciones entre sí. A esta acepción, que incluye las sociedades de alcance o dimensión nacional, suele hacerse mención en el lenguaje económico cuando se abordan temas de macroeconomía o de política económica. Pero existe otro significado para el término, más específico y limitado en alcance, que también se usa ampliamente: la de un grupo organizado de personas que comparten ciertos fines concretos. Por sociedad se entiende entonces a cualquier empresa que se organiza para realizar actividades económicas.

De acuerdo a sus estatutos y forma de constitución las sociedades pueden ser de diverso tipo: existen sociedades personales, donde los socios participan arriesgando todos sus activos; de responsabilidad limitada, donde sólo se hacen responsables por el monto de capital que han integrado; *sociedades comanditarias* o de *nombre colectivo*, donde la responsabilidad de los socios no está limitada a sus aportes sino al total de capital de la empresa; *sociedades o compañías anónimas*, donde se emiten acciones que representan partes del capital total, y muchos otros tipos específicos según la legislación vigente en cada país.

Las grandes empresas tienden a constituirse, por lo general, bajo la forma de sociedades anónimas: ello las obliga a registrarse formalmente ante los poderes públicos pero, en contrapartida, obtienen el derecho a emitir acciones que se cotizan en la bolsa de valores, ampliando así considerablemente su capital. Cuando esto sucede se presenta una oportunidad para la dispersión de la propiedad o democratización del capital, pues cualquier individuo puede invertir aun pequeños montos de dinero en la compra de acciones que le garantizan una participación en las ganancias de la compañía anónima. En estas sociedades la responsabilidad de cada socio está limitada exclusivamente a la parte alícuota del capital que posee. **[society; company]**. (V. ACCION; BOLSA DE VALORES; EMPRESA; HOLDING; RESPONSABILIDAD LIMITADA).

sociedad financiera. Institución que tiene como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo. Las sociedades financieras pueden también promover y crear empresas mercantiles, suscribir o colocar obligaciones de empresas privadas, captar fondos directamente del público y realizar otras diversas operaciones financieras. **[finance company]**. [(V. BANCO; FINANZAS).

stock. Palabra inglesa que significa "existencias" o "mercancías almacenadas". El stock es parte del capital de trabajo de una empresa y consiste en mercancías terminadas, listas para la venta, aunque a veces se habla también de stocks de materias primas o de productos semielaborados.

Los stocks son importantes porque permiten a las empresas amortiguar las fluctuaciones de la demanda, haciendo que la oferta pueda variar rápidamente si ésta se amplía. No obstante, la existencia de stocks muy altos implica también un riesgo, pues los mismos inmovilizan un capital que podría destinarse a usos más lucrativos. (V. CAPITAL; OFERTA; PROGRAMACION LINEAL).

subasta. Venta pública en la que diversos compradores compiten haciendo ofertas cada vez más altas, hasta que uno ofrece un precio que ningún otro está en condiciones de superar. **[auction]**. (V. VENTA).

subdesarrollo. V. DESARROLLO.

subempleo. Suele llamarse subempleados, en las estadísticas sobre ocupación, al conjunto de personas que no trabajan un número mínimo de horas a la semana o que lo hacen sólo de modo esporádico, sin suficiente regularidad. Si el trabajador, sin embargo, por cualquier motivo, desea permanecer en esta situación, no puede hablarse técnicamente de subempleo, pues es sólo una persona ocupada que tiene una función de utilidad ocio/trabajo diferente al promedio existente en la economía. Hay subempleo en cambio cuando el trabajador no encuentra una colocación que le permita incrementar su tiempo de ocupación. Esto puede ocurrir por causa de deficiencias estructurales de la economía o de un mercado en especial. **[underemployment]**. (V. DESEMPLEO; MERCADO DE TRABAJO; SECTOR INFORMAL).

subsidio. Transferencias unilaterales que una persona o institución da a otras. El término se usa, generalmente, para designar las transferencias de los gobiernos a los particulares. Los subsidios son lo contrario a los impuestos, que implican transferencias del sector privado hacia el sector público de la economía. Los subsidios se suelen clasificar en *directos*, cuando consisten en donaciones que se dan a las personas para mejorar sus ingresos, o *indirectos*, cuando se dan a las empresas para que puedan vender sus productos a precios menores que los resultantes de los equilibrios de mercado. En este último caso el objetivo que se persigue es, indirectamente, abaratar las condiciones de

vida de la población de menores recursos ofreciéndole la oportunidad de adquirir productos de primera necesidad. Los subsidios se otorgan también a los productores rurales, para evitar las migraciones a las ciudades, y se utilizan además para hacer más competitivas las exportaciones de un país. En el caso en que no se destinen a compensar alguna situación desfavorable en particular ellos constituyen una forma de dumping.

Los subsidios a la producción tienden a distorsionar fuertemente los mercados, pues llevan a una asignación de recursos distinta a la que surgiría de sus transacciones. Los subsidios directos se han usado extensamente para combatir la pobreza de algunas capas de la población; la experiencia histórica muestra que ellos son incapaces de eliminarla, pues crean desincentivos a la actividad productiva y dependencia, siendo útiles en la práctica sólo como paliativos de corto plazo ante situaciones de emergencia. **[subsidy]**. (V. DUMPING; IMPUESTOS; SEGURIDAD SOCIAL).

subvención. Subsidios que se dan a particulares para alentar ciertas actividades económicas específicas, en especial aquéllas que no podrían desarrollarse sin algún tipo de apoyo externo. Son corrientes las subvenciones a instituciones educativas y culturales. También se subvencionan a veces otras actividades productivas, como industrias consideradas estratégicas o de desarrollo incipiente. **[grant]**. (V. SUBSIDIO).

sueldo. Dícese de los salarios que devengan los empleados y el personal directivo de una empresa. (V. SALARIO).

suscripción. Compra de títulos o acciones. (V. ACCION).

sustitución de importaciones. Una estrategia, seguida en Latinoamérica y otras áreas en desarrollo a partir de los años de postguerra, que perseguía como objetivo la industrialización. Se pensaba que, estableciendo fuertes barreras a la importación y promoviendo las inversiones, podría protegerse a la débil industria local para que ésta abasteciese al mercado interno; entretanto se ahorrarían las divisas necesarias para mejorar la balanza de pagos y se reducirían los lazos de dependencia. La primera etapa consistía en sustituir los bienes de consumo masivo de menos complejidad tecnológica, para pasar luego a los de mayor complejidad y -finalmente- a los bienes de capital. La sustitución de importaciones consideraba a la industria como la clave del desarrollo económico y propiciaba lo que se denominó como "nacionalismo económico".

Después de más de tres décadas de aplicación, los resultados de la política de sustitución de importaciones pueden considerarse en general como negativos: las balanzas de pagos no mejoraron, porque si bien se redujo la importación de bienes de consumo final aumentó, en contrapartida, la de materias primas y bienes de capital; las industrias que crecieron bajo tan fuerte protección se retrasaron tecnológicamente, en tanto que la estrechez de los mercados locales impuso un límite estricto a los volúmenes

de producción, dando por resultado una escasa productividad y costos más altos que en el mercado mundial; la exportación de bienes manufacturados, en consecuencia, resultó muy escasa, y el consumidor local se perjudicó al tener que consumir mercancías más caras y de menor calidad.

En los últimos años casi todos los países en desarrollo han ido abandonando esta estrategia, aunque la presión de las industrias ya establecidas ha retardado la liberación comercial que es necesaria para estimular las exportaciones y reducir los costos de las mercancías que abastecen el mercado local. **[import substitution]**. (V. COMERCIO INTERNACIONAL, IMPORTACIONES, INDUSTRIALIZACION; POLITICA COMERCIAL).

sustituir. Poner una cosa en lugar de otra. En economía se habla de sustitución cuando dos o más bienes pueden satisfacer la misma necesidad o diversos factores productivos permiten alcanzar los mismos fines. Los factores productivos se sustituyen según su precio y su capacidad marginal de contribuir a la producción, para alcanzar la combinación óptima; los bienes y servicios de consumo se sustituyen de modo de alcanzar la máxima utilidad.

La posibilidad de sustituir factores o bienes indica, en esencia, que ellos son medios para alcanzar diversos fines. De allí surge la posibilidad de escogencia o elección, uno de los elementos centrales de la ciencia económica. **[to substitute]**. (V. BIENES SUSTITUTIVOS; CIENCIA ECONOMICA; ELECCION; FACTORES DE PRODUCCION; EFICIENCIA).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



tarifas. V. ARANCELES.

tasa. La palabra tiene al menos tres acepciones: 1) acción y efecto de tasar, de fijar precio o valorar una cosa; 2) tarifa o impuesto (constituye un galicismo bastante incorporado al lenguaje corriente); 3) más frecuentemente, se emplea para designar un valor que surge como relación, porcentual o no, entre otros dos: así se habla de tasa de interés, como el porcentaje que constituyen los intereses sobre el capital, de tasa de cambio, como el valor de una moneda con respecto a otra, etc. **[rate]**. (V. TASA DE INTERES; TIPO DE CAMBIO).

tasa de cambio. V. TIPO DE CAMBIO.

tasa de descuento. V. DESCUENTO.

tasa de desempleo, o tasa de desocupación. Porcentaje de la población económicamente activa que se encuentra desempleada. **[unemployment rate]**. (V. DESEMPLEO; POBLACION DESEMPLEADA; POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA).

tasa de interés. El porcentaje que se cobra como interés por un una suma determinada. Las tasas de interés suelen denominarse *activas* cuando nos referimos a la que cobran los bancos y otras instituciones financieras que colocan su capital en préstamos a las empresas y los particulares, y *pasivas*, cuando nos referimos al interés que pagan dichas instituciones al realizar operaciones pasivas, es decir, cuando toman depósitos de ahorro o a plazo fijo. La tasa de interés *real* es aquella que toma en cuenta el efecto desvalorizador de la inflación: así, si una tasa de interés es del 20% anual y la inflación, en el mismo período, es de un 18%, la tasa de interés real es sólo de un 2%, pues ésta es la proporción en que ha crecido el capital durante el período. **[interest rate]**. (V. INTERES).

tasa natural de desempleo. Llámase así a la tasa de desempleo que determina la estructura presente de una economía. Dicho en otros términos, la tasa natural incluye el desempleo friccional y estructural, e implica un nivel que no puede ser reducido por un aumento de la demanda agregada. Más allá de este punto los intentos por reducir el desempleo -ya sea mediante incrementos en el gasto público o a través de otras medidas institucionales- producirán inevitablemente inflación.

La tasa natural de desempleo puede sufrir oscilaciones de acuerdo al comportamiento a corto plazo de la oferta y la demanda de trabajo, pero es mayor, en general, en la medida en que el mercado presenta más imperfecciones. La afectan considerablemente los subsidios para el desempleo y otros programas de seguridad social, la fijación de salarios mínimos y las ventajas que obtengan los trabajadores sindicalizados cuando ellos representan un sector de importancia en la población ocupada total. Su valor, según estimaciones que siempre son bastante imprecisas, suele oscilar entre un 2 y un 5%. **[natural rate of unemployment]**. (V. DESEMPLEO; SEGURIDAD SOCIAL; SINDICATO).

tecnología. La suma de prácticas y conocimientos necesarios para producir bienes y servicios. En la creación de mercancías se utilizan métodos y procedimientos particulares que generalmente se denominan *técnicas* de producción. La suma de los mismos, cuando se relacionan entre sí en procesos de cierta amplitud, constituye entonces la tecnología, que asume en cada época concepciones y característica específicas: puede hablarse así de la tecnología derivada de la máquina de vapor o del procesamiento electrónico de datos, de la tecnología agrícola de los mayas, etc.

La tecnología se nutre, especialmente en la actualidad, de los conocimientos puros que provee la ciencia, por lo que es, en este sentido, ciencia aplicada. Pero las tecnologías a menudo se basan en conocimientos no científicos ni rigurosos, en experiencias más o

menos elaboradas que surgen de la misma práctica. Las empresas modernas se ocupan crecientemente de buscar sus propias técnicas y métodos de producción, creando, mejorando y modificando los productos existentes. Para ello se han creado departamentos de investigación y desarrollo, donde se estudian de un modo sistemático los problemas mencionados.

La tecnología prevaleciente en una economía determina en gran medida su productividad global, pues ella permite los incrementos en el producto total sin aumentar el uso del factor trabajo. La incorporación de nuevas tecnologías requiere por lo general de considerables inversiones, ya que la misma se concreta y expresa, antes que nada, en los bienes de capital que se utilizan en la producción. **[technology]**. (V. BIENES DE CAPITAL; INVESTIGACION Y DESARROLLO; PRODUCTIVIDAD).

teoría cuantitativa del dinero. V. DINERO, TEORIA CUANTITATIVA DEL.

teoría de la firma. V. EMPRESA.

teoría del valor. V. VALOR.

Tercera Vía. V. TERCERISMO.

tercerismo. Término general que a veces se emplea para indicar un curso de desarrollo económico y político alejado tanto del capitalismo como del comunismo. Dentro de la amplia denominación de tercerismo caben, por lo tanto, desde los experimentos corporativos fascistas a las más modernas versiones socialdemócratas del Estado de bienestar, pasando indudablemente por el populismo y diversas formas de socialismo nacional, religioso o de otras denominaciones. El tercerismo, si bien apropiado como término político y descriptivo, no responde sin embargo a ninguna teoría consistente en materia económica: no hay una forma coherente de intervencionismo general que pueda concebirse como una teoría independiente, con sus propios puntos de partida y sus conclusiones, que se aparte radicalmente del legado del socialismo o de la economía de mercado. Se trata, por lo tanto, más de una política económica que de una teoría económica, y en tal sentido es preferible utilizar en el análisis otras categorías más precisas y con mayor contenido. (V. FASCISMO, SOCIALISMO, POPULISMO).

términos de intercambio. Relación que existe entre los precios medios de importación y de exportación para todos los bienes y servicios que son objeto del intercambio. Puede decirse que, para un país determinado, los términos de intercambio son favorables cuando evolucionan de tal modo que, para un volumen constante de exportaciones, es posible importar una mayor cantidad de bienes del extranjero. En el caso contrario se habla de desmejora o de *deterioro* de los términos de intercambio.

Los términos de intercambio varían, en general, de acuerdo a las modificaciones relativas en la demanda de los diversos bienes en que cada economía se especializa. Puede afirmarse que se han deteriorado, históricamente, para casi todos los países exportadores de materias primas y productos alimenticios: los avances tecnológicos han hecho que aumente la oferta de estos bienes y que, por otra parte, se utilicen más racionalmente para la elaboración de productos manufacturados, disminuyendo en consecuencia su demanda relativa. Este efecto se ha ampliado, además, porque los bienes industriales han mejorado en calidad y complejidad mucho más aceleradamente que los productos primarios. (V. RELACION REAL DE INTERCAMBIO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

terrateniente. Persona que posee grandes extensiones de tierra. El término, en general, se utiliza como sinónimo de latifundista. [**landlord**]. (V. LATIFUNDIO).

tiempo. El tiempo es un elemento fundamental para la ciencia económica pues ella estudia procesos que se desarrollan a muy diversos ritmos. Hay fenómenos que asumen características por completo diferentes en el corto y en el largo plazo: así la oferta de ciertos bienes es completamente inelástica en un momento determinado pero puede ser incrementada -cuando los precios comienzan a subir- mediante nuevas inversiones que van mostrando sus efectos luego de un cierto período de maduración. El tiempo también es decisivo cuando se toma en consideración el problema de la incertidumbre: como la predicción se hace cada vez más difícil a medida que se piensa en futuros más alejados del presente, la incertidumbre crece más que proporcionalmente a medida en que se piensa en acciones más distantes en el tiempo. De la incertidumbre y de los riesgos concretos que supone el tiempo o, más exactamente, de la imperfecta previsión del futuro, surgen elementos concretos tan importantes como la ganancia, las tasas de interés y los mercados a futuro.

Los economistas tienden a categorizar el tiempo según períodos aproximados dentro de los cuales se efectúan sus análisis: se habla así de *corto plazo* cuando se piensa en períodos breves, siempre menores de un año, durante los cuales se asumen como dadas las plantas y otras instalaciones existentes; de *mediano plazo*, para indicar una duración intermedia, donde los factores productivos están dados, y de *largo plazo*, para hacer referencia a períodos donde se pueden manifestar plenamente los cambios en todos los elementos de la actividad económica. En la práctica, el mediano plazo cubre períodos de uno a tres o cuatro años, y el largo plazo se aplica a duraciones mayores, de tres a más años, por ejemplo. No existe, por supuesto, una delimitación rígida entre estos conceptos, que son apenas aproximaciones básicas a las consideraciones que se hacen concretamente en cada investigación o informe. También se suele hablar, al igual que los historiadores, de ciclos o períodos de *corta duración* y de *larga duración*, entendiendo en este último caso que se estudian transformaciones seculares, que se desenvuelven en períodos de cincuenta, cien o doscientos años.

En algunos casos, y por razones metodológicas, los análisis económicos se hacen sin tener en cuenta los cambios que se producen en las variables, sino estudiando las relaciones de ellas como si no existiese el tiempo. Este tipo de análisis estático resulta de interés porque, al simplificar los objetos de estudio, permite encontrar relaciones y formular leyes generales de mayor grado de abstracción. **[time]**. (V. ANALISIS ESTATICO; GANANCIA; INCERTIDUMBRE; INTERES).

tierra. La tierra, en la economía clásica, era considerada como uno de los factores básicos de producción que se diferenciaba del trabajo por su carácter no humano y del capital porque su oferta global no podía incrementarse. La tierra es espacio para el desarrollo de actividades productivas -para la siembra o la cría de ganado, para la instalación de plantas u oficinas- pero no es un espacio general y abstracto, sino uno que se valoriza de acuerdo a su facilidad de acceso y su proximidad a los mercados. De allí la marcada diferencia de precios que se encuentra entre tierras baldías, alejadas de los medios de comunicación, y terrenos urbanos, altamente cotizados por su cercanía a los centros de intercambio.

En economía el factor tierra incluye todos los recursos que se encuentran en el suelo y en el subsuelo: aptitud del terreno para la producción agropecuaria, disponibilidad de agua, características del clima, existencia de bosques, fauna y minerales. De la existencia de todos ellos -y de la demanda existente para los mismos, naturalmente- dependerá también el precio de la tierra.

Cuando se define a la tierra como un factor productivo diferente del capital se hace una distinción entre los recursos naturales propiamente dichos y las mejoras introducidas por el hombre para el aprovechamiento de los mismos. Estas son inversiones de capital que incluyen el mejoramiento de los suelos, la canalización de ríos, la construcción de puertos, edificios, excavaciones mineras, caminos, cercas, etc. La distinción, en la práctica, es bastante poco clara, ya que es difícil encontrar en la actualidad algún sector habitado del planeta que no haya sido trabajado, de un modo u otro, por la mano del hombre, y porque estos trabajos incorporan el capital directamente a la tierra como factor productivo. No obstante es de interés cuando se comparan zonas originalmente similares, pero a las que se les han hecho mayores o menores mejoras.

La propiedad de la tierra implica, como para cualquier otro bien, un derecho monopólico sobre su uso. Pero este hecho cobra una significación peculiar cuando se piensa en tierras que poseen características específicas, más o menos únicas, como la existencia de ciertos yacimientos o especies naturales. Esto llevó a los clásicos a hablar de una forma particular de ingreso, la renta de la tierra, que se distinguía en *renta absoluta* y *renta relativa*, y a considerar a los terratenientes como una clase social particular, diferenciada de los capitalistas y los trabajadores. **[land]**. (V. RECURSOS; RENTA; SECTOR PRIMARIO).

tipo de cambio. El precio de una moneda en términos de otra. Los tipos de cambio resultan una importante información que orienta las transacciones internacionales de bienes, capital y servicios.

Las relaciones entre casi todas las monedas más utilizadas son hechas públicas diariamente, mostrando los valores por los que se intercambian entre sí, aunque casi siempre existe una divisa más importante que se utiliza como referencia para medir el valor de las restantes. El dólar de los Estados Unidos cumple, en casi todo el mundo, este propósito.

La tasa de cambio entre las monedas convertibles es fijada, como ocurre para cualquier otro precio, por la oferta y la demanda mundial de las mismas. Estas varían, en principio, de acuerdo a los saldos de la balanza de pagos, es decir, como resultado de los movimientos del comercio internacional: un déficit hará que un país tenga exceso de moneda nacional frente a las restantes divisas, haciendo que el valor de éstas aumente y que se registre una pérdida de valor -*devaluación*- de la moneda nacional; un superávit producirá, naturalmente, el efecto inverso, una *revaluación*. Al producirse una devaluación los bienes que exporta el país resultarán, por lo tanto, más baratos: su precio, medido en moneda nacional, será menor en términos de dólares u otras divisas. Este hecho estimulará el aumento de las exportaciones, pues los compradores foráneos preferirán obviamente adquirir bienes más baratos. Algo semejante, pero de signo inverso, ocurrirá con las importaciones, pues una devaluación las encarecerá, estimulando su contracción. El resultado de ambos procesos incidirá en la eliminación de los déficits de la balanza de pagos, reestableciéndose así el equilibrio en las cuentas externas de la nación.

Lo anterior tiene validez, sin embargo, sólo si los mercados cambiarios pueden actuar autónomamente, sin intervención gubernamental. En esas circunstancias se dice que existe un tipo de cambio *libre* o *flotante*. Los bancos centrales pueden alterar estas circunstancias mediante diversos procedimientos: pueden darse excesivas emisiones de la moneda nacional -para atender déficits presupuestarios internos- produciéndose una devaluación que no responde a los saldos del comercio internacional, y pueden también intervenir los mercados cambiarios mediante la restricción de la oferta de divisas, la fijación de paridades específicas para diversos fines, etc. Este tipo de cambio *intervenido*, que puede servir para reducir el costo de los productos importados, tiene sin embargo serias limitaciones: tiende a acumular déficits importantes en la balanza de pagos y a producir un sistema de precios distorsionados. **[exchange rate]**. (V. BALANZA DE PAGOS; CONTROL DE CAMBIOS; DINERO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

tipo de cambio de futuros. Tipo de cambio que rige para las operaciones de compra y venta de divisas a plazo. El tipo de cambio de una moneda a futuro es el resultado de las transacciones de los mercados donde se negocian obligaciones a plazo, fijándose normalmente el valor a 30, 60, 90 y 180 días. Este valor suele variar algo con respecto al

valor de contado, puesto que el mismo incluye el efecto de las distintas tasas nacionales de interés existentes y las expectativas relativas a la devaluación o revaluación de las monedas. **[future exchange rate]**. (V. TIPO DE CAMBIO).

tipo de cambio flotante. El que fluctúa de acuerdo a la oferta y la demanda de divisas. **[floating exchange rate]**. (V. TIPO DE CAMBIO).

tipo de cambio intervenido. El que es fijado o manipulado por las autoridades monetarias de una nación. **[controlled exchange rate]**. (V. CONTROL DE CAMBIOS).

tipo de cambio libre. El que se determina en los mercados cambiarios de acuerdo a la oferta y la demanda. **[free exchange rate]**. (V. TIPO DE CAMBIO).

tipo de cambio sucio. Un tipo de cambio flotante que no es completamente libre, pues las autoridades del banco central intervienen, de tanto en tanto, para alterar su nivel de mercado. La diferencia con el tipo de cambio intervenido es que no se establecen paridades ni metas fijas para el valor de las divisas. El tipo de cambio sucio se utiliza generalmente para evitar fluctuaciones bruscas de la moneda. **[dirty float]**. (V. TIPO DE CAMBIO).

tipo de descuento. V. DESCUENTO.

título. En general, un documento realizado de acuerdo a la normativa vigente, destinado a probar o dejar constancia de la realización de un hecho. En el comercio y las finanzas un título, por lo regular, es un documento que representa la existencia de una deuda, ya sea ésta pública o privada. Cuando los títulos son *negociables*, es decir que pueden venderse y comprarse libremente en un mercado de capitales, suelen llamarse *títulos valores*; a esta categoría pertenecen las acciones que emiten las empresas y otros instrumentos como bonos, obligaciones, etc.

Los títulos pueden ser al portador o a la orden, y se clasifican también en *redimibles*, cuando tienen una fecha de vencimiento determinada, o *irredimibles*, cuando sólo pueden convertirse en efectivo mediante su venta en el mercado de valores. **[bond; security]**. (V. ACCION; MERCADO DE CAPITALES).

toros. Traducción literal de la expresión inglesa "bulls". (V. ALCISTA).

trabajo. Uno de los factores productivos básicos, junto con la tierra y el capital, que se combina con ellos para la producción de bienes y servicios. El trabajo, por las particularidades que presenta, se negocia en un mercado con características propias, el mercado de trabajo.

Aunque en el mercado de trabajo este factor se negocia como cualquier otro bien o servicio, la oferta de trabajo presenta algunas particularidades que conviene tener en cuenta. Ella no sólo está influenciada por su precio de mercado sino por factores demográficos -la población total, y la fracción de ella que está en condiciones de trabajar- sociológicos, culturales y legales. En ciertas sociedades hay mayores resistencias al trabajo femenino o juvenil, existen leyes que permiten el retiro después de cierta edad y hay hábitos y costumbres sociales que inciden directamente en la oferta total. Del mismo modo, la calificación específica de la fuerza de trabajo varía de acuerdo a la magnitud y la calidad del sistema educativo existente lo cual, a su vez, es el resultado de inversiones que tienen un largo período de maduración.

La cantidad total de trabajo depende no sólo del número de personas empleadas sino también de la intensidad del trabajo que realizan y el tiempo que le dedican a ello. El número de horas trabajadas depende, en principio, de las preferencias relativas de los empleados entre el ingreso que se obtiene del trabajo y la valoración del ocio o, más exactamente, de sus valoraciones marginales. Pero la mayoría de las personas empleadas no tienen de hecho un margen amplio de elección sobre el tiempo que trabajarán, puesto que deben adaptarse a las costumbres imperantes, a los contratos colectivos hechos por las empresas con sus trabajadores y a las regulaciones legales vigentes, que limitan de muy diversa forma las posibilidades de elección. En cuanto a la productividad del trabajo, ésta se ve influida tanto por el grado de capacitación como por la motivación que posean los empleados, a un nivel dado de tecnología existente.

El trabajo no es un factor completamente móvil, aunque su movilidad se ha incrementado con la expansión de los medios de transporte y comunicación contemporáneos. No obstante, una persona tiene que afrontar altos costos si desea comenzar a aprender una nueva ocupación o si considera ventajoso trasladarse a otro mercado local para emplearse; ello ocurre, por lo tanto, solamente cuando se presentan claras ventajas. Las personas que migran y que cambian frecuentemente de ocupación son por lo general las más jóvenes, especialmente aquellas que no han establecido lazos familiares propios.

El mercado de trabajo, por todo lo anterior, no se comporta siguiendo exclusivamente las leyes económicas. A los problemas sociológicos y culturales mencionados hay que agregar las restricciones que establecen las leyes laborales, los controles del Estado y la presión de los sindicatos. De allí que su estudio se considere muchas veces como una especialidad independiente dentro de la economía general. **[labour, labor]**. (V. DESEMPLEO; FACTORES PRODUCTIVOS; MERCADO DE TRABAJO; PRODUCTIVIDAD; SALARIO; SINDICATO).

trabajo-intensivo. Dícese de aquellas ramas o procesos productivos que, proporcionalmente, utilizan más trabajo que otros. Las actividades trabajo-intensivas dinamizan considerablemente el mercado de trabajo de un país. **[labor-intensive]**. (V. CAPITAL-INTENSIVO; TRABAJO).

transferencias. Pagos unilaterales, que no se hacen a cambio de una contraprestación determinada. Se consideran transferencias las donaciones y legados de todo tipo, en especial las que realizan los gobiernos bajo la forma de subsidios, subvenciones, pensiones, primas, etc. Las políticas sociales que caracterizan al llamado Estado de bienestar han aumentado considerablemente las transferencias que realizan los gobiernos, lo que a su vez ha llevado a un aumento del empleo público y de las dimensiones del Estado.

Los pagos por transferencias no deben agregarse a las cuentas del ingreso nacional, pues sólo redistribuyen los ingresos sin crear nuevos bienes o servicios. **[transfer]**. (V. ESTADO DE BIENESTAR; REDISTRIBUCION; SUBSIDIOS).

traspaso. Término legal para indicar la transferencia efectiva de la propiedad del vendedor al comprador. También se da este nombre al derecho que paga una persona por el valor intangible, o fondo de comercio, de una explotación, inmueble o negocio. **[conveyance]**. (V. VENTA).

tributación. Vocablo que significa tanto el tributar, o pagar impuestos, como el sistema o régimen tributario existente en una nación. La tributación tiene por objeto recaudar los fondos que el Estado necesita para su funcionamiento pero, según la orientación ideológica que se siga, puede dirigirse también hacia otros objetivos: desarrollar ciertas ramas productivas, redistribuir la riqueza, etc.

Cuando la tributación es baja los gobiernos se ven sin recursos para cumplir las funciones que se supone deben desempeñar; cuando la tributación es muy alta se crean auténticos desestímulos a la actividad productiva, pues las personas y las empresas pierden el aliciente de incrementar sus rentas, con lo que se perjudica el producto nacional total. Por ello a veces los gobiernos obtienen mayores ingresos cuando bajan los tipos de impuestos, ya que el menor porcentaje que se cobra es compensado con creces por el aumento de la producción y, en consecuencia, de la cantidad base sobre la que éstos se calculan. Lo anterior se cumple especialmente en el caso de los llamados impuestos progresivos -cuya tasa impositiva va aumentando a medida que aumentan los ingresos- que afectan de un modo muy agudo las expectativas y actitudes de quienes tienen que pagarlos.

La tributación es considerada un problema tanto económico como político, pues en ella confluyen aspectos referidos a ambos campos de actividad: por una parte están los efectos de la tributación sobre las actividades productivas, sobre el nivel de gastos del Estado y el equilibrio de sus presupuestos, y sobre la distribución de la riqueza; por otra parte están las formas de consenso o de decisión política que se utilizan para determinar la magnitud, estructura y tipo de los impuestos que se cobran. **[taxation]**. (V. IMPUESTOS; POLITICA ECONOMICA; REDISTRIBUCION DE LA RIQUEZA).

tributo. V. IMPUESTO.

trueque. Forma de intercambio de bienes y servicios sin la intermediación del dinero. El trueque es la forma corriente de intercambio en las sociedades primitivas donde no hay una mercancía especial que funcione como dinero, aunque también puede aparecer en períodos de hiperinflación en las sociedades modernas, cuando el dinero en circulación se devalúa aceleradamente y las personas no quiere conservar o aceptar dinero carente de valor.

La principal desventaja del trueque -que explica el hecho de que el dinero haya aparecido en contextos muy diferentes a lo largo del tiempo- es que requiere de una doble coincidencia: las dos partes que intervienen en la transacción deben desear poseer los bienes que tiene la otra parte. Otro problema inherente al trueque es que puede no haber coincidencia entre los valores atribuidos a cada una de las mercancías, haciendo difícil encontrar un equivalente cuantitativo entre ellas, o que las mismas sean indivisibles, con lo que resulta imposible fraccionarlas para adquirir bienes de menor valor.

Aparte de los casos mencionados el trueque se utiliza también, en ciertas ocasiones, en el comercio exterior. Ello ocurre cuando las naciones intentan apartarse del comercio internacional en la búsqueda de autarquía o cuando carecen de divisas para comprar bienes en el extranjero. En estos casos, sin embargo, suelen trocarse las mercancías de acuerdo a algún precio de referencia que establece un equivalente entre cantidades determinadas de ellas. **[barter]**. (V. AUTARQUIA; DINERO; INTERCAMBIO).

trust. La palabra trust, de origen inglés pero ampliamente difundida en todo el mundo, tiene dos significados usuales. Por una parte se refiere a un tipo especial de sociedad mercantil donde se confía a ciertos individuos la administración de bienes y activos diversos. Estos trusts operan generalmente como sociedades financieras o fondos mutuales de inversión. Por otra parte, se denomina trust a una combinación de varias empresas que confían su administración a una junta, cambiando sus acciones por las acciones o certificados emitidos por el trust. Se trata, en este caso, de una práctica de integración que puede llevar fácilmente a la monopolización de los mercados. (V. FIDEICOMISO; INTEGRACION; MONOPOLIO; SOCIEDADES FINANCIERAS).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



unidad monetaria. Medio oficial de cambio de una nación. La unidad monetaria está representada por los billetes y monedas de curso legal y sirve como *unidad de cuenta*

de las transacciones que se realizan dentro de las fronteras del país. Los países suelen regular por ley la existencia de la unidad monetaria, quedando en manos de los bancos centrales la definición de la misma y su emisión. Desde el punto de vista teórico esto no es estrictamente necesario, pues podrían existir en un país una o más unidades monetarias emitidas privadamente, como ha ocurrido en muchos casos, pero en la práctica esta es la modalidad aceptada entre todas las naciones modernas.

No existe una unidad monetaria internacional pero, en la práctica, el comercio exterior se realiza casi siempre tomando como referencia una moneda nacional de amplia difusión y aceptación. En tiempos pasados cumplió este papel la libra esterlina de Inglaterra; en la actualidad la unidad monetaria más usada es el dólar norteamericano, aunque el yen japonés y el marco alemán se usan extensivamente en ciertas regiones del planeta. **[monetary unit]**. (V. DINERO; MONEDA; PAGOS INTERNACIONALES).

unión aduanera. Acuerdo entre países que crea un territorio aduanero único dentro del cual se eliminan los aranceles y otras barreras al intercambio, mientras se mantienen aranceles comunes frente a terceros países. Las uniones aduaneras requieren de cierta integración en las políticas fiscales y monetarias de los países miembros, por lo que obligan a establecer algunos compromisos políticos básicos. Las uniones aduaneras, en la práctica, no se producen sino progresivamente: los miembros de la misma van incorporando bienes y servicios a ciertas listas que se comprometen a ampliar a intervalos regulares, hasta que se consuma la unión. El ejemplo más conocido de unión aduanera la constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) o Mercado Común, dentro del cual existe otro convenio aduanero, el Benelux, formado por Bélgica, los Países Bajos (Holanda) y Luxemburgo.

Una unión aduanera crea y desvía comercio a la vez. Su principal ventaja es que favorece la especialización dentro de su territorio, pues al eliminar las restricciones al intercambio genera oportunidades para una más eficiente asignación de recursos. En este sentido todos los países miembros resultan favorecidos. Pero, por otra parte, cambia la demanda de las importaciones de países extranjeros por productos de mayor coste de las naciones miembros, que pueden superar a los competidores de los países fuera de la unión tan sólo gracias al arancel común que establece la misma. La creación de comercio será mayor cuanto más diferentes sean las economías de los países que la integran y, por lo tanto, menor la competencia entre ellos. Las ventajas de una unión aduanera se incrementan cuanto mayor es el número de los países que la integran; las desventajas están en directa relación con el nivel de protección que la unión establezca hacia afuera.

Los acuerdos de este tipo producen también una ampliación del mercado que facilita las economías de escala en investigación y desarrollo, en la producción y en la comercialización de bienes y servicios. **[custom union]**. (V. AREA DE LIBRECAMBIO; ECONOMIAS DE ESCALA; MERCADO COMUN; PROTECCIONISMO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

usura. La usura consiste en el cobro de tipos de interés desmesurados o excesivamente altos sobre los préstamos. El término no tiene mayor significado en economía, pues los análisis teóricos establecen que el precio del dinero se fija, como el de cualquier otro bien, de acuerdo a las fuerzas que concurren al mercado. La idea de usura, por otra parte, lleva implícita la convicción de que existe un precio justo o razonable para el dinero, independientemente de las condiciones de oferta y de demanda que hayan para el mismo. Ello ha llevado a que algunos gobiernos fijen arbitrariamente tasas máximas de interés, con el propósito declarado de proteger a los prestatarios, pero con el efecto práctico de crear un mercado negro para los préstamos y créditos. **[usury]**. (V. INTERES; JUSTO PRECIO; MERCADO NEGRO).

utilidad. En economía se llama utilidad a la capacidad que tiene una mercancía o servicio de dar satisfacción a una necesidad. La ciencia económica hace abstracción de consideraciones éticas o morales en cuanto a definir lo que es una necesidad: se considera por tal cualquier deseo de bienes o servicios que tenga de hecho el consumidor. En un sentido más amplio utilidad es equivalente a bienestar, satisfacción, etc.

Se dice que un bien o servicio tiene utilidad para alguien si esta persona prefiere poseerlo a no poseerlo. A partir de esta idea se construye la llamada *función de utilidad* que indica que la utilidad total de un individuo depende de los bienes que consume y de las cantidades consumidas de cada uno. **[utility]**. (V. UTILIDAD MARGINAL).

utilidad marginal. Este concepto resulta crucial para la ciencia económica, tanto es así que está en la base, y ha dado el nombre, a toda una corriente de pensamiento, el marginalismo. La utilidad marginal se refiere al aumento o disminución de la utilidad total que acompaña al aumento o disminución de la cantidad que se posee de un bien o conjunto de bienes y es, matemáticamente, igual a la derivada de la curva que describe la función de utilidad a medida que aumentan los bienes a disposición del consumidor.

Cuando un individuo adquiere unidades adicionales de una mercancía la satisfacción o utilidad que obtiene de las mismas va, desde luego, aumentando; pero dicho aumento no es proporcional o constante, pues cada vez resulta menor la utilidad obtenida de la última unidad considerada. Llegará un punto en que, por lo tanto, se alcance el máximo de utilidad y, a partir de este punto, podrá haber incluso una utilidad negativa, pues unidades adicionales del bien resultarán en definitiva una molestia, produciéndose entonces una desutilidad. Es posible que a una persona le guste tener un perro, o tal vez dos o tres, pero es casi seguro que estará dispuesta a pagar para que alguien se lleve a su décimo o vigésimo perro.

Este comportamiento del consumidor queda expresado entonces en lo que se llama la *Ley de la utilidad marginal decreciente*, que puede ser enunciada diciendo que a

medida que el consumo de una mercancía aumenta en un individuo, manteniéndose constante todo lo demás, su utilidad marginal derivada de esta mercancía decrecerá. La ley de la utilidad marginal decreciente sirve para explicar el comportamiento de la demanda: Los gastos de una persona en los diferentes bienes reflejan su escala de preferencias y el nivel de su renta; de la ley enunciada se sigue que la utilidad total, obtenida del gasto de un ingreso dado, alcanzará su máximo cuando el gasto se distribuya de un modo tal que cada unidad de gasto (unidad monetaria) determine utilidades marginales iguales para todos ellos; debido a que los precios de los bienes difieren debiera decirse, para enunciar la afirmación anterior con más exactitud, que la utilidad en realidad se maximiza cuando las utilidades marginales de los bienes son proporcionales a los precios relativos de ellos. Esta es la condición de equilibrio para el individuo, considerado como consumidor. La ley de la utilidad marginal decreciente permite entender, entonces, cómo opera la demanda de un determinado bien o servicio, pues no es la utilidad que una mercancía aisladamente produce la que determina su demanda, sino la utilidad marginal que ésta posea para él en las circunstancias concretas en que se produce su elección. **[marginal utility]**. (V. UTILIDAD; BIENES; MARGINALISMO).

utilidades. Nombre que se da también a los beneficios o ganancias. (V. BENEFICIOS; GANANCIA; PARTICIPACION).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



valor. La palabra valor ha ido adquiriendo acepciones diferentes en la historia de la economía. Ya en la antigüedad Aristóteles distinguía entre el llamado valor *de uso* de un objeto, que es aquella utilidad o beneficio que presta a su propietario, y el valor *de cambio*, que puede definirse como la cantidad de alguna otra mercancía, usualmente la que se utiliza como dinero, por la que puede intercambiarse dicho bien. La economía política clásica retuvo por lo general esta distinción; se acepta que David Ricardo formuló la llamada teoría del valor-trabajo cuando postuló que el valor de una mercancía depende de la cantidad total de trabajo que es necesario para su producción. Ricardo y otros autores, como Marx, siguieron esta línea de pensamiento en la búsqueda de un fundamento *objetivo* para el valor, de una medida invariante para el mismo. En realidad, según el enfoque que posteriormente se impuso, tal teoría del valor es realmente una teoría del costo de producción y, en definitiva, de la forma en que se distribuye el ingreso entre los diferentes factores de producción.

En efecto, el aporte teórico que los neoclásicos hicieron a fines del siglo XIX, al centrarse en el problema de la determinación del precio y no en el del costo de los factores, permitió desarrollar una teoría del valor que se acepta hoy casi unánimemente, con la sola excepción de los marxistas. Según esta teoría el valor de una mercancía es

equivalente al precio de la misma y se define en los intercambios del mercado según la utilidad marginal que ella posea para quienes la demanden y la maximización de beneficios que produzca para quienes la ofrezcan. La teoría del valor devino entonces una teoría de la asignación de recursos escasos en condiciones de competencia y se alejó de la pretensión de encontrar una medida objetiva para el mismo; por tal motivo se la conoce como teoría *subjetiva* del valor y se la establece, actualmente, sobre la base general del principio de utilidad. **[value]**. (V. DINERO; IMPUTACION; PRECIO; UTILIDAD; UTILIDAD MARGINAL).

valor agregado. La diferencia entre el valor total de los bienes que produce una empresa y el valor de los insumos que ella utiliza para producirlos. Esencialmente, es la suma del ingreso de los factores de producción que la misma emplea y, por lo tanto, su contribución parcial a la cadena de producción total cuya resultante es un bien determinado. Sobre este valor neto -y no sobre el valor total de lo producido- se calcula, lógicamente, el llamado impuesto al valor agregado. **[value-added]**. (V. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO; VALOR).

valor nominal. En los títulos o acciones, el que corresponde a la emisión. El valor nominal es diferente al de su cotización en el mercado de valores y también, a veces, al precio con que son entregados a sus primeros titulares o suscriptores. **[nominal value]**. (V. ACCION; BOLSA DE VALORES; BONO; COTIZACION; CUPON).

valores. V. TITULOS.

variable. Cualquier característica o cualidad de los objetos que puede tomar diferentes valores. El concepto matemático de variable es completamente abstracto y representa cualquier cantidad que puede cambiar en función de otra; en las ciencias fácticas, sin embargo, una variable se identifica con objetos o propiedades que pueden ser diferentes según las circunstancias: es una variable el número de estrellas que existe en un cúmulo, la cantidad de masa que posee un objeto físico o el número de personas que viven en una ciudad. Las variables no son necesariamente cuantitativas, al menos en las ciencias sociales: existen variables *nominales*, como el color o el aspecto de un objeto, y variables *ordinales*, que permiten ordenar los objetos de acuerdo a ciertas características pero no medir con precisión las diferencias que se presentan entre ellos. La idea de variable, por lo tanto, se aparta de la noción que se utiliza en el lenguaje vulgar, donde se dice que algo es variable cuando se modifica en función del tiempo. En las ciencias, por lo tanto, las variables pueden cambiar en un caso u otro, pero permanecer sin variación cuando se toma en cuenta un objeto determinado.

Las variables económicas, al igual que en las otras ciencias, permiten establecer relaciones entre conceptos a través de las cuales es posible explicar los fenómenos que se estudian. Son variables económicas básicas la oferta, la demanda, el precio, el ingreso de un país, y muchas otras. Hay variables no económicas que, sin embargo

afectan directamente los fenómenos económicos: entre ellas podría mencionarse la tasa de natalidad, la existencia o no de una ley que fije el salario mínimo, etc. **[variable]**. (V. CIENCIA ECONOMICA; ESTADISTICAS ECONOMICAS).

velocidad de circulación. Número de veces que una unidad monetaria cambia de poseedor en un período dado. La velocidad de circulación que se considera en macroeconomía es un promedio de la velocidad de todas las unidades particulares. Los diferentes componentes de la masa monetaria tienen diferentes velocidades de circulación: la del dinero efectivo es más alta que la de las cuentas corrientes, y ésta es mayor que la de los depósitos de ahorro. Cuanto mayor es la velocidad de circulación mayor es la cantidad de transacciones que pueden realizarse con un monto determinado de dinero en un período dado.

La velocidad de circulación depende de las formas de organización financiera, la frecuencia con que suelen realizarse diversos pagos, los cambios en el nivel general de precios y la estructura de los tipos de interés. **[velocity of circulation]**. (V. DEMANDA DE DINERO; DINERO, TEORIA CUANTITATIVA DEL).

vencimiento. Día en que se cumple el plazo dado para el pago de una deuda u obligación. La fijación del vencimiento de una deuda da al compromiso de pago la previsibilidad indispensable para el planeamiento y organización de los negocios de todo tipo. El vencimiento significa que existe un momento específico en el cual el acreedor está facultado para exigir el cumplimiento de la obligación contraída; en el caso de que esto no ocurra la deuda puede ser *renegociada*, sustituyéndola de hecho por una nueva, o formalmente exigida ante los tribunales competentes. **[maturity]**. (V. DEUDA; INTERES; LETRA DE CAMBIO; REESTRUCTURACION DE DEUDA).

venta. Transacción por la cual una persona o empresa, denominada vendedor, cede a otra -el comprador- bienes o servicios a cambio de dinero. Las ventas pueden ser a crédito o al contado. Las empresas suelen poseer departamentos o gerencias de venta que se encargan de las variadas actividades que implica la oferta concreta de productos y que resultan parte esencial de la comercialización. **[sale]**. (V. ARRENDAMIENTO FINANCIERO; COMERCIALIZACION; COMERCIO; COMPRA; CREDITO).

ventajas comparativas. Nombre que se le da a la teoría, formulada por primera vez por David Ricardo a comienzos del siglo XIX, que explica los beneficios que obtienen todos quienes participan en el comercio internacional. También se la denomina teoría del coste comparativo. La misma afirma que, en unas condiciones técnicas dadas, el producto total que se obtiene de la especialización y el cambio, en lugar de la autarquía y el aislamiento económico, se maximizará si cada país o región se especializa en la producción de aquellos bienes o servicios en los que su *coste comparativo* sea relativamente menor. Aunque Ricardo formuló tal principio sólo para el comercio internacional destacó también que el mismo es claramente aplicable a todas las formas

de especialización o división del trabajo e intercambio, ya sea entre personas, empresas o naciones.

Pueden presentarse tres casos cuando comparamos los costos de producción entre dos naciones, A y B que producen las mismas mercancías, x e y. Si cada país posee una dotación de recursos diferentes, y esto no puede ser de otro modo si tomamos en cuenta todos los aspectos particulares que la definen, sus costos de producción serán también distintos. En un primer caso puede ocurrir que, con unos recursos iguales para cada país, se produjese la siguiente cantidad de bienes:

País A: 100x, ó 50y.

País B: 50x, ó 100y.

Si no existiese la especialización que procede del comercio internacional y se repartiesen los recursos entre ambos bienes, A produciría entonces 75 unidades, en conjunto, de los bienes x e y, y del mismo modo lo haría B, dando un total de 150; con comercio internacional, en cambio, A producirá 100 unidades del bien x y B producirá 100 unidades del bien y, con lo cual se mejorará el resultado con respecto a una situación de autarquía. Este es el caso de las denominadas *ventajas absolutas*, típico cuando se comparan países con dotaciones de recursos muy diferentes (como por ejemplo aquéllos de clima tropical con respecto a los de clima templado).

Ahora supongamos que, como producto del diferente adelanto tecnológico, las cifras de producción son en cambio las que siguen:

País A: 100x u 80y

País B: 50x ó 60y

En este caso el país A posee ventajas absolutas tanto en la producción de x como de y, pero su ventaja es comparativamente mayor en cuanto a la producción de x, y a la inversa sucede para B, quien se halla en desventaja absoluta pero relativamente menor para el caso de y. La especialización que promueve el libre comercio internacional llevaría entonces a que el país A produjese 100 unidades del bien x en tanto que B produciría 60 unidades de y, por lo que el resultado total (100+60) sería también superior al de una situación de autarquía (75+70) en la que se dividiesen los recursos entre la producción de ambos bienes.

Por último, supongamos que, con la misma dotación de recursos, ambos países estuvieran en condiciones de producir las siguientes cantidades:

País A: 100x u 80y

País B: 50x ó 40y

En este ejemplo el primer país posee una ventaja absoluta en cuanto a cada uno de los bienes considerados y no existe una ventaja comparativa para ninguno de los dos países, por cuanto la relación proporcional es la misma tanto para el bien x como para el bien y. En esta situación particular, por lo tanto, la especialización no arroja ninguna ventaja concreta, pues sin ella se producirían 75x y 60y, en tanto que con la misma se obtendrían 100x y 40y, y, dado que los 25x en que se aumenta la producción son exactamente compensados por la disminución de los 20y, de acuerdo a las relaciones que existen en cada país, la ventaja obtenida es nula.

El análisis de estos ejemplos nos permite exponer la doctrina en los términos siguientes: la especialización a la que lleva el comercio libre internacional hará que cada país se especialice en la producción de aquellos bienes en que, relativamente, posee ventajas comparativas, produciendo beneficios netos para todos. Tal principio se manifestará salvo en el caso extremo en que los costes relativos sean exactamente iguales, o sea que no existan ventajas comparativas. Pero este último caso, en la vida real, es sumamente infrecuente, por no decir imposible: en primer lugar porque el comercio mismo puede hacer variar la escala de la producción, haciendo variar también los costos de cada país en la medida en que se especializa; en segundo lugar porque raramente los bienes producidos en cada país pueden considerarse totalmente idénticos; en tercer lugar porque, si tomamos en cuenta un amplio conjunto de países y de bienes -como el que existe en la realidad, y no en la extremada simplificación de nuestro ejemplo- aparecerán una multitud de ventajas comparativas que proporcionarán oportunidades para todos los países que participan en el comercio internacional. **[comparative advantage]**. (V. COMERCIO INTERNACIONAL; COSTO; INTERCAMBIO).

ventajas competitivas. Suelen denominarse así a las ventajas comparativas que no provienen de la dotación específica de recursos naturales de un país o de otros factores semejantes, sino de las habilidades y la tecnología que se incorporan a los procesos productivos. El término sirve para destacar, en particular, la diferencia entre las exportaciones tradicionales de materias primas y productos poco elaborados con respecto a las exportaciones que incorporan mayor tecnología y un tipo de gerencia más eficiente. **[dynamic comparative advantage]**. (V. VENTAJAS COMPARATIVAS).

BUSCAR: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J-K](#) [LM](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W-Z](#)



welfare state. En inglés, Estado de bienestar. Término que se creó para designar el tipo de Estado creado a partir del New Deal y de las experiencias europeas de la postguerra. (V. ESTADO DE BIENESTAR.; NEW DEAL.)

zona de libre comercio. V. AREA DE LIBRECAMBIO.

zona de librecambio. V. AREA DE LIBRECAMBIO.

zona franca. Región, distrito o ciudad de un país donde no se cobran derechos por la importación de mercancías o se suspende el cobro de algunos impuestos. Es común que los gobiernos establezcan zonas francas en regiones apartadas de un país con el objeto de atraer capitales y promover el desarrollo económico de las mismas. En las zonas francas suelen crearse grandes centros de compra y se instalan con frecuencia, también, industrias maquiladoras. En ellas pueden establecerse, del mismo modo, los llamados *puertos libres*, donde no se cobran aranceles -o se cobran unos aranceles mínimos- y se instalan almacenes especiales para la mercancía en tránsito, llamados almacenes in bond. **[free zone]**. (V. ALMACENES IN BOND; ARANCELES; MAQUILA).