

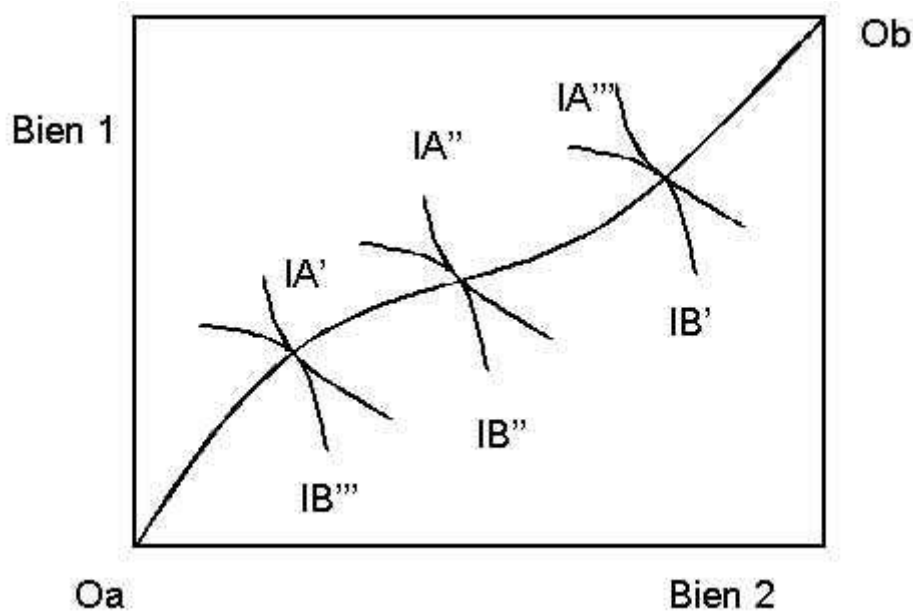
C

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).

cerro 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. **[coefficient]**. (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*, aquélla 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, todas 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, videocassettes, 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 descende 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 le 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 costo 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 PUBLICO; 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

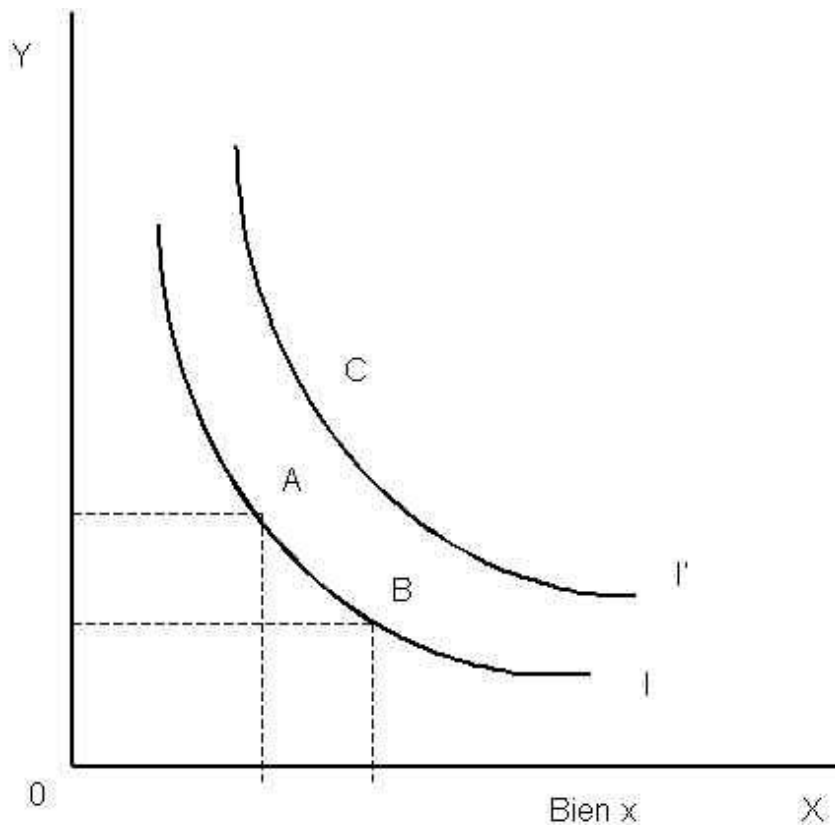
[national accounts]. (V. BANCO CENTRAL; FACTORES DE PRODUCCION; MACROECONOMIA; TRANSFERENCIAS).

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).

