

D

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

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

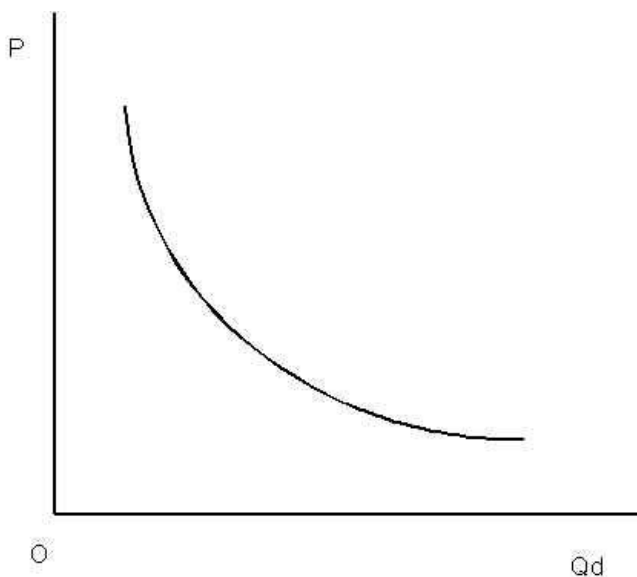
deflación. Situación opuesta a la inflación en la que aumenta el valor de la unidad monetaria como resultante de la baja de los precios. Se produce deflación cuando la masa monetaria crece a un ritmo menor que la oferta total de bienes y servicios. En la práctica esto casi nunca sucede, pues los gobiernos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

deflactor. Un índice de precios, implícito o explícito, que se utiliza para distinguir los aumentos del producto bruto que resultan del incremento de los precios, de aquellos que obedecen a un cambio real en el producto. El deflactor permite así eliminar los efectos de la inflación cuando se comparan magnitudes económicas a lo largo del tiempo; se dice entonces que éstas han sido *deflactadas* y que las cifras se presentan "a precios constantes". [**deflator**]. (V. CUENTAS NACIONALES; INFLACION; PRECIOS).

DEG. V. DERECHOS ESPECIALES DE GIRO.

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

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



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

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

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

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

Al respecto existen dos posiciones: la del keynesianismo y la del monetarismo. La primera de ellas sostiene que tres motivos dan origen a la demanda monetaria: a) existen necesidades derivadas de las transacciones que realizan los individuos y las empresas, quienes necesitan dinero para sus adquisiciones de bienes y servicios; b) los individuos demandan dinero guiados también por la precaución, como una forma de protegerse ante contingencias imprevistas; c) existe un tercer motivo, el especulativo, que lleva a demandar dinero cuando la rentabilidad de otros activos, por ejemplo bonos o títulos, no resulta suficiente. Cuando se calcula la rentabilidad de los bonos deben tomarse en cuenta no sólo los pagos de intereses sino además la posibilidad de tener pérdidas o ganancias de capital. Si la esperada pérdida de capital es mayor que el ingreso por intereses el resultado neto será negativo, y los individuos preferirán retener o demandar dinero, no bonos o títulos; esto último, sin embargo, dependerá también de las expectativas existentes.

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

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

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

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

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

depósito. Acción de poner algún valor bajo la custodia de una persona que se hace responsable del mismo; aquello que se deposita. Existen diversos tipos de depósitos según las características del valor depositado y las condiciones que se hayan fijado para realizarlo. Los depósitos más usuales son los que efectúan los clientes o *depositantes* en los bancos,

que asumen en este caso el papel de *depositarios*. Los *depósitos a la vista* son los que se realizan en cuentas corrientes. Quedan a disposición de los titulares de las mismas en forma inmediata, pudiéndolos retirar mediante la presentación de cheques de su cuenta. Los depósitos en cuentas de ahorro operan según las normas que se fijan para este tipo de cuentas y suelen ser retirados mediante una libreta que presenta el titular a los cajeros del banco. Los depósitos *a plazo* son aquellos que sólo pueden ser exigidos luego de un término determinado, generalmente igual o mayor que treinta días; ganan un interés mayor que el de las simples cuentas de ahorro pero quedan inmovilizados para el depositante durante el plazo fijado. También pueden depositarse en los bancos bienes o valores físicos que son guardados en cajas de seguridad; los bancos cobran una suma fija por el alquiler de dichas cajas.

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

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

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

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

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

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

desarrollismo. Término poco preciso que estuvo en boga en los años sesenta y que se refería a la ideología que postula como meta de la sociedad y de la acción estatal la obtención de un acelerado crecimiento económico. El desarrollismo latinoamericano hacía énfasis en la transformación de las economías atrasadas de la región, concentrando los esfuerzos en la creación de una base industrial y la superación de la condición de países exportadores de materias primas. En la mayoría de los casos este desarrollismo asumió como modelo de crecimiento la llamada sustitución de importaciones, la que se intentó lograr mediante un elevado nivel de proteccionismo. (V. DESARROLLO; PROTECCIONISMO; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES).

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

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

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

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

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

desatesoramiento. V. ATESORAMIENTO.

descontar. V. DESCUENTO.

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

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

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

deseconomías de escala. V. ECONOMIAS DE ESCALA.

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

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

prudencial, se habla de desempleo de *precaución* o *especulativo*. En todo caso el desempleo friccional, en las sociedades modernas, que usan ampliamente diversos medios de comunicación, resulta bastante reducido en términos porcentuales.

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

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

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

En condiciones en que la demanda agregada disminuye, como en la fase recesiva del ciclo económico, se produce también un incremento en el desempleo que, por lo tanto, suele llamarse *cíclico*. La disminución en la demanda de trabajo presiona los salarios hacia la baja hasta que llegan a un punto en que, finalmente, se reactivan las inversiones y la economía en general, con lo que el desempleo comienza a decrecer. En la economía keynesiana se habla también de un desempleo producido como consecuencia de *deficiencias en la demanda agregada* que no tienen carácter cíclico: la preferencia por la liquidez hace que no todos los ingresos se canalicen hacia la inversión o el consumo, lo que produce una deficiencia de la demanda que lleva a un equilibrio económico en una situación que no es de pleno empleo, y que sólo puede ser compensada mediante el incremento en la demanda que origina el gasto público.

El desempleo, además, es producido también por factores de tipo legal o *institucional*: cuando las autoridades de un país fijan un salario mínimo impiden que se ofrezcan colocaciones a un nivel inferior a éste, con lo que no es posible el descenso de los salarios reales y se dificulta el crecimiento de la demanda de trabajo; del mismo modo opera la fijación de salarios diferenciales para diversas categorías de trabajadores

y cualquier limitación al desplazamiento de la mano de obra, ya sea geográfica o según ramas de actividad. Las limitaciones que pueden imponer los sindicatos y grupos de presión a la contratación de mano de obra -según edad, sexo o nacionalidad- o los requisitos formales de aprendizaje que se establezcan operan en el mismo sentido. Por último, se ha comprobado que el propio seguro de desempleo, cuando ofrece compensaciones tan altas o tan largas que desestiman la búsqueda de trabajo, aumenta el desempleo global de un país, y lo mismo sucede cuando se establecen subsidios directos a sectores pobres de la población que estarían, de otro modo, dispuestos a conseguir una colocación. En estos casos las personas reciben un ingreso que, aunque menor que el salario, se ofrece sin la contraprestación de su trabajo; la relación costo/beneficio se altera así de modo sustancial, por lo que se reduce notablemente la oferta de trabajo. La combinación de estas compensaciones de pobreza o desempleo con la fijación de un salario mínimo alientan notablemente el desempleo de una sociedad y estimulan en muchos casos, paralelamente, la emergencia de la economía informal. **[unemployment]**. (V. CICLO ECONOMICO; MERCADO DE TRABAJO; SECTOR INFORMAL; TASA NATURAL DE DESEMPLEO).

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

desintegración. Término que a veces se utiliza para denominar a un proceso inverso al de la integración vertical de una empresa. Se presenta cuando una firma prefiere dejar de ocuparse de ciertas fases del proceso productivo y contratar a otras empresas para que realicen esas tareas; puede entonces procesarse materia prima con mayor grado de elaboración, comprar partes completas del producto a ensamblar, entregar a empresas especializadas la comercialización, la publicidad, la investigación de mercados, etc. Para que un proceso de desintegración resulte eficiente es necesario que los costos de transacción existentes sean suficientemente bajos. (V. COSTOS DE TRANSACCION; INTEGRACION).

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

desocupación. V. DESEMPLEO.

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

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

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

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

Las economías modernas se basan en gran parte sobre las deudas a corto o largo plazo que contraen los particulares, las empresas y el Estado. Sólo las transacciones de menor cuantía suelen pagarse en

efectivo pues para casi todas las demás se emplean diversas formas de crédito. Las deudas, por lo general, quedan legalmente registradas mediante el uso de instrumentos mercantiles específicos: pagarés, letras de cambio, bonos, etc. **[debt]**. (V. CREDITO; INTERES; PRESTAMO).

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

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

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

deuda nacional. V. DEUDA PUBLICA.

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

Es una práctica ampliamente extendida en el mundo moderno que los Estados gasten, en cada ejercicio, más dinero que el que recaudan, debido a los compromisos políticos y sociales que asumen. Las políticas keynesianas, por otra parte, que preconizaron presupuestos deficitarios como medio para activar el crecimiento económico, han contribuido también grandemente al endeudamiento de los Estados modernos.

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

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

[public debt]. (V. BALANZA DE PAGOS; GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; INFLACION; INGRESOS FISCALES).

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

devolución de impuestos. Tipo de incentivo a la exportación, más conocido por su nombre en inglés, "drawback", que consiste en reintegrar a los exportadores que utilizan insumos importados una parte o la totalidad de los derechos aduaneros que han pagado para introducir esas materias primas al país. El drawback no se considera un subsidio sino una forma de evitar que los exportadores sean injustamente cargados con impuestos que están destinados a proteger la industria local, no a perjudicar su acceso a los mercados internacionales. Como en este caso las mercancías importadas no ingresan realmente al consumo del mercado local, se considera justo que los empresarios no paguen los aranceles que normalmente se les cargan. **[drawback].** (V. ARANCELES; PROMOCION DE EXPORTACIONES).

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

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

de los bienes y servicios y se pueden realizar los intercambios entre los agentes que concurren a la producción y el consumo.

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

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

Las primeras formas del dinero abarcaron desde piedras y conchas marinas hasta ganado y productos agrícolas. Pero estos bienes se necesitaban a veces para el uso, poseían escasa uniformidad o se desgastaban rápidamente. De allí que casi todos los pueblos conocidos pasaron a utilizar como dinero ciertos metales, los llamados metales preciosos, que tenían ventajas peculiares: eran atractivos y fácilmente distinguibles, no se alteraban y, además, por su propia escasez y su capacidad de dividirse, servían como útil patrón de medida del valor. El oro y la plata, primero en forma poco elaborada y luego convertidos en piezas de metal trabajadas, pasaron a ser empleados entonces como monedas. Las monedas así acuñadas fueron reemplazadas, ya en tiempos modernos, por los actuales billetes de banco, que son promesas de pago y que ya no tienen siquiera la convertibilidad en oro que poseyeron en otras épocas. Ello expresa su cualidad de ser símbolos del valor, equivalentes abstractos del mismo. **[money]**. (V. ACTIVO; CONVERTIBILIDAD; INFLACION; LIQUIDEZ; MONEDA; PATRON ORO).

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

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

discontinuidad. V. INDIVISIBILIDAD.

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

al embargo contra otro país o se limitan las exportaciones, impidiendo que ciertos bienes -los de alta tecnología o las armas, por ejemplo- puedan ser adquiridos libremente por determinadas naciones.

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

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

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

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

La discriminación de precios sólo resulta rentable cuando la elasticidad de la demanda de dos mercados son distintas. Si éstas fuesen idénticas el monopolista no encontraría rentable cobrar precios diferentes, pues una unidad de producto, obtenida a un costo dado y transferida de un mercado a otro, resultará en una pérdida de ingresos en el primer mercado igual al aumento de ingresos en el segundo. Si, en cambio, la elasticidad difiere entre ambos, el monopolista cobrará un precio más alto en aquel mercado donde la demanda es menos elástica y uno

menor donde la elasticidad es mayor. En esta situación los aumentos de ingresos en ambos mercados podrán ser iguales entre sí y también iguales al costo marginal de producir la mercancía. **[discriminatory pricing]**. (V. CARTEL; COMPETENCIA; COSTO; MONOPOLIO).

distribución. El concepto de distribución, en economía, ha evolucionado a la par que las propias teorías económicas. Una vez considerada, junto con la producción, como una de las dos grandes esferas de todo proceso económico, pasó a integrarse luego como un problema inseparable al de la propia creación de riqueza. Las teorías que se refieren a la distribución, en todo caso, siempre han buscado comprender cómo la riqueza global existente en una sociedad se reparte o llega a los individuos y grupos que la componen. Más específicamente, muchos autores la han considerado como el estudio de las remuneraciones que reciben cada uno de los factores productivos, clásicamente tierra, capital y trabajo.

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

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

factores sociales, políticos e históricos, haciendo difícil la contrastación empírica de la teoría de la productividad marginal de los factores.

[distribution]. (V. FACTORES DE PRODUCCION; PRODUCTIVIDAD; REDISTRIBUCION).

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

El motivo básico que lleva a la diversificación es el de dispersar o compensar los riesgos, pero también, para el caso de una empresa productora, se presenta en las siguientes situaciones: cuando la capacidad instalada permite, sin mayores inversiones nuevas, fabricar productos que utilizan tecnología, maquinaria o materias primas semejantes; cuando se pretende reducir la capacidad instalada que queda ociosa en el caso de mercados que presentan una fuerte estacionalidad; cuando aparecen, fuera de la línea regular del negocio, excelentes oportunidades para intervenir en un nuevo mercado. La diversificación está muchas veces relacionada estrechamente a las políticas de integración vertical: ella se produce cuando una corporación va integrando nuevas empresas particulares que producen diferentes mercancías. **[diversification]**. (V. EMPRESA; INTEGRACION).

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

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

división del trabajo. En su sentido más directo, separación de las actividades productivas de modo tal que cada tarea parcial de las

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

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

La división del trabajo está inextricablemente ligada a una economía basada en el intercambio: es gracias a que cada persona o firma produce bienes y servicios diferentes, en los que desarrolla una más alta productividad, que las ganancias resultantes del intercambio son mayores; es, por otra parte, gracias a la difusión del intercambio, que los hombres, las empresas y las naciones se ven obligados a especializarse, pues de ello resultan beneficios claros y concretos para cada uno. La división del trabajo, además, promueve directamente los adelantos tecnológicos que tan velozmente se desarrollan en el mundo contemporáneo, porque permite el logro de los más altos rendimientos en tareas especializadas, que se estudian y dominan en profundidad, favoreciendo la aparición de economías de escala. Del mismo modo puede decirse que estimula y hace indispensable la interdependencia entre las diversas personas, empresas y regiones que integran las sociedades modernas, constituyéndose así en elemento indispensable de una economía de mercado.

Este último hecho genera un conjunto de interrelaciones complejas que llevan a la necesidad de crear nuevas actividades de organización,

control y coordinación. Es por ello que puede decirse que la división del trabajo es un proceso que se retroalimenta, creando continuamente nuevas especialidades y funciones. **[division of labour]**. (V. ECONOMIAS DE ESCALA; MERCADO; VENTAJAS COMPARATIVAS).

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

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

drawback. V. DEVOLUCION DE IMPUESTOS.

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

El dumping puede ser realizado por una empresa o producirse como resultado de subsidios gubernamentales. Cuando el dumping lo realiza una empresa es considerado como una práctica monopolística de discriminación de precios. El dumping puede estar motivado por el deseo

de deshacerse de stocks excesivos o puede ser *predatorio*; en este último caso el proveedor reduce temporariamente sus precios con el objeto de ganar una posición monopolística en el mercado, ofreciendo a los consumidores ventajas que son sólo transitorias.

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

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

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

Las soluciones a esta situación son básicamente dos: o ambos llegan a un acuerdo -tácito o expreso- para estabilizar los precios y la producción en un punto dado, o se desata una guerra de precios. En el primer caso se arriba a una situación de monopolio, en tanto que en el segundo cada productor realiza los beneficios normales que tendría en una situación de competencia perfecta. Entre estos dos extremos existe un sinnúmero de

posibilidades intermedias a las que puede arribarse en la práctica sin que la teoría pueda definir, con antelación, cual será la situación resultante. **[duopoly]**. (V. COMPETENCIA; MONOPOLIO).

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