

G

ganancia. Utilidad, provecho o beneficio de orden económico obtenido por una empresa en el curso de sus operaciones. La palabra también sirve para designar, en un sentido más concreto, la diferencia entre el precio al que se vende un producto y el costo del mismo. La ganancia es el objetivo básico de toda empresa o firma que debe hacer uso, por lo tanto, de la combinación óptima de factores productivos para reducir sus costos lo más posible, atrayendo a la vez a los demandantes de los bienes o servicios que produce para vender éstos al mayor precio obtenible.

Desde sus comienzos, la ciencia económica se ha ocupado del problema de determinar en qué consiste la ganancia, es decir, a qué debe atribuírsela y de dónde proviene. Las soluciones han sido diversas según las escuelas económicas o las aproximaciones teóricas que se hayan adoptado: se ha considerado que la ganancia es la retribución que el empresario obtiene por su trabajo, que deriva de la espera o de la abstinencia, o que es la recompensa que se obtiene cuando se asume el riesgo de invertir capital en actividades productivas. En todo caso, las concepciones modernas acerca del problema no definen a la ganancia como una categoría de renta diferente de las demás e insisten, de un modo u otro, en su relación con el riesgo y la incertidumbre de las actividades económicas.

La búsqueda de la ganancia resulta decisiva en el crecimiento de la economía: ella obliga a las empresas a buscar la mayor rentabilidad posible, incorporando incesantemente los adelantos tecnológicos disponibles y tratando de hacer uso de todas las economías de escala existentes, para situarse así en la frontera de eficiencia de la producción; ella permite, por otra parte, que nuevo capital de riesgo se incorpore al mercado, pues la demanda latente de los consumidores estimula la generación de bienes y servicios que, cuando satisfacen tal demanda, producen una ganancia al empresario. Del mismo modo, la ausencia de ganancias <196> o una disminución recurrente de las mismas <196> permite orientar la labor de las empresas hacia las áreas que tienen mayor interés para los consumidores: la empresa que no se adecua a la demanda se ve primero marginada y luego expulsada del mercado, pues la ausencia de ganancias obliga a la misma a retirarse frente a la competencia o a emprender nuevas y diferentes actividades. **[profit]**. (V. BENEFICIO; CAPITAL; COMPETENCIA; EFICIENCIA; INCERTIDUMBRE).

ganancias de capital. Beneficios obtenidos por una empresa como resultado de operaciones diferentes a las que constituyen su objeto principal. Tales operaciones pueden ser la venta de terrenos, la especulación financiera o cualquier otra en la que se consiga una ganancia como producto de transacciones aisladas, fuera del curso regular de las actividades de la firma. **[capital gains]**. (V. GANANCIA).

garantía. Respaldo con que el deudor asegura el cumplimiento de una obligación, facilitando así la obtención de un préstamo o concesión. Las garantías pueden ser reales, cuando están constituidas por bienes <196>generalmente inmuebles<196> y activos de diverso tipo, o pueden consistir en avales y fianzas que obtiene el prestatario. **[guarantee]**. (V. AVAL; HIPOTECA).

gasto público. Gastos hechos por el gobierno y sus agencias, como distinto del gasto que realizan los particulares y las empresas. No existe un criterio uniforme, internacionalmente, para definir los entes gubernamentales que participan en el gasto público total. En general, el gasto público de un país está integrado por los desembolsos que realiza el gobierno central, las administraciones locales y regionales, las agencias o institutos autónomos y <196>eventualmente<196> las empresas o corporaciones de propiedad estatal.

El gasto público se contabiliza según los organismos o entes que efectúan los gastos y se proyecta, en cada ejercicio, en el presupuesto público o fiscal de cada país. Los gastos que realiza el Estado deben estar balanceados con los ingresos fiscales, existiendo en caso de discrepancia un déficit o un superávit fiscal.

Las tres principales partidas del gasto público son: los *gastos corrientes*, que incluyen los sueldos y salarios pagados, las transferencias y subsidios y las compras de bienes no duraderos que realizan los entes gubernamentales; los *gastos de inversión*, que se refieren a la compra de bienes de capital y a otras inversiones que realiza el Estado; y los *pagos de la deuda pública*, con los que el gobierno va amortizando los compromisos previamente contraídos.

El gasto público se subdivide también según una clasificación funcional. Se habla así de *gastos sociales*, que incluyen las transferencias directas al público, el desarrollo de programas sociales y los gastos en salud y educación; de *gastos militares* o de defensa, de gastos por servicios y de otros de diferente tipo.

El gasto público forma parte de la demanda agregada total y como tal se considera a la hora de calcular las cuentas nacionales. Su expansión puede acelerar la economía pero también producir inflación; su contracción, en cambio, puede llevar a una etapa de recesión pero, en contrapartida, generar las condiciones para una moneda más estable y un crecimiento más saludable. **[public expenditures]**. (V. DEUDA PUBLICA; INFLACION; INGRESOS FISCALES; PRESUPUESTO).

gastos fiscales. V. GASTO PUBLICO.

GATT. Siglas en inglés del "Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio" (General Agreement on Tariffs and Trade). Acuerdo multilateral sobre comercio internacional firmado en 1947, al cual ya se han adherido más de cien naciones. El GATT fija un conjunto de reglas de conducta para las relaciones comerciales y es además un foro para las negociaciones multilaterales sobre problemas de comercio internacional. Su propósito más general es la gradual eliminación de los aranceles y de otras barreras al libre intercambio de bienes y servicios. Bajo los auspicios del GATT se han conducido amplias negociaciones colectivas que llevan el nombre de "ruedas" o "rondas": "Kennedy Round", "Ronda Uruguay", etc. El GATT ha logrado facilitar los intercambios internacionales, reduciendo los aranceles y otras barreras al comercio mundial. (V. ARANCELES; BARRERAS NO ARANCELARIAS; MERCADO COMUN; PROTECCIONISMO).

gerencia. Nombre que designa el conjunto de empleados especializados, de alta calificación, que dirigen y gestionan los asuntos de una empresa. Las decisiones de tipo general o estratégico son tomadas normalmente por los propietarios, en asamblea de accionistas o en juntas especiales, pero la gestión de la firma queda en manos de los gerentes. La gerencia se organiza en un cuerpo coordinado que incluye, por lo regular, un *gerente general* y diversos gerentes de áreas o departamentos particulares: *compras, personal, finanzas, mercadeo*, etc. **[managers]**. (V. EMPRESA; GESTION; PROPIEDAD).

gestión. Conjunto de actividades de dirección y *administración* de una empresa. La gestión de las pequeñas firmas estuvo siempre directamente asociada a la propiedad pero, con el crecimiento de las empresas contemporáneas, ella se ha convertido en un vasto agregado de tareas que desempeña un cuerpo de empleados especializados, generalmente de alta preparación. Los propietarios de una firma, sin embargo, se reservan el derecho <196>directamente o a través de las asambleas de

accionistas<196> a definir las grandes decisiones de la empresa, dejando en manos de la gerencia la marcha de los múltiples asuntos corrientes. **[management]**. (V. EMPRESA; GERENCIA; PROPIEDAD).

gravamen. Carga u obligación que pesa sobre alguna cosa. El término se utiliza tanto en el caso de los bienes que quedan sujetos a una hipoteca, como para referirse a las obligaciones fiscales o impuestos que afectan una propiedad cualquiera. **[tax; levy]**. (V. ARANCELES; HIPOTECA; IMPUESTOS).