

P

pagaré. Promesa unilateral escrita que hace una persona, por la cual se compromete a pagar a otra, o a su orden, una determinada suma de dinero en una fecha determinada. En el vínculo que establece un pagaré, a diferencia de lo que sucede con otros documentos mercantiles, sólo intervienen dos partes, la persona que se compromete a pagar y el beneficiario. **[promissory note]**. (V. DEUDA; LETRA DE CAMBIO; TITULO).

pago. Entrega voluntaria de dinero, u otros valores, para cumplir con una obligación. Lo normal es que los compromisos y las transacciones comerciales se satisfagan mediante el pago de las cantidades convenidas, en la forma y momento designados previamente por las partes. Cuando no se satisface el pago oportuno y completo, se recurre a la acción de los tribunales de justicia. En ciertos casos, determinados por la ley, el deudor puede sin embargo declararse en bancarrota. **[payment]**. (V. BANCARROTA; INTERCAMBIO).

pagos internacionales. Pagos de bienes y servicios que se compran a personas de otros países. A diferencia de los pagos que se producen dentro de las fronteras de una nación, los pagos internacionales implican la necesidad de cambiar la unidad monetaria nacional por la del país extranjero, para que el vendedor del bien o servicio pueda recibir su pago en la moneda que se utiliza en su nación. **[international settlements]**. (V. BALANZA DE PAGOS; DIVISAS; TIPO DE CAMBIO).

países desarrollados. V. DESARROLLO.

países subdesarrollados. V. DESARROLLO.

papel moneda. V. MONEDA.

participación. Parte que corresponde a una persona o grupo en la propiedad de una empresa. Cada socio de una compañía tiene derecho, normalmente, a una participación en las ganancias según el monto del capital que ha aportado; del mismo modo las pérdidas, cuando las hay, se reparten proporcionalmente entre los accionistas o socios.

Una forma bastante frecuente de participación es la que ciertas empresas otorgan, voluntariamente o por ley, a sus empleados. En este caso los trabajadores se hacen acreedores a una parte de las *utilidades* por el hecho de haber laborado en la empresa, sin necesidad de que hayan tenido que realizar aportes de capital. De este modo es posible aumentar el compromiso de los mismos con la marcha de los negocios, mejorando el clima de trabajo y aumentando su interés y productividad. Sin embargo, cuando la ley fija determinadas proporciones o establece cantidades fijas, cualquiera sea el rendimiento de la empresa, se pierden casi por completo los incentivos que crean este tipo de medidas.

[participation; share]. (V. ACCION; BENEFICIOS).

pasivo. Todo lo que una persona o empresa debe y está obligada a pagar. Los pasivos son la contraparte de los activos en los balances contables. Los pasivos pueden ser contingentes, cuando sólo son reclamables ante una cierta eventualidad previamente especificada, como en el caso de un aval dado para garantizar la deuda de un tercero, o no contingentes, como en una deuda cualquiera. Los depósitos del público forman parte, por ejemplo, de los pasivos de un banco, lo mismo que los diversos compromisos de pago que -por seguridad social, tasas, etc.- tienen que satisfacer las empresas.

[liabilities]. (V. ACTIVO; BALANCE; PATRIMONIO).

patente. Derecho legal al uso exclusivo de un nuevo invento durante un período determinado de tiempo, normalmente no mayor de diecisiete años. Las patentes son una protección legal que permite a una empresa o individuo gozar de los frutos económicos de sus creaciones intelectuales, impidiendo que los competidores copien de inmediato sus inventos o mejoras y dándole un monopolio temporal sobre los nuevos productos que ha desarrollado. Una patente es, por lo tanto, un derecho de *propiedad intelectual*, de modo similar a lo que ocurre con el copyright.

Las patentes son indispensables para estimular la creatividad aplicada de las personas, pues garantizan a quienes descubren nuevos procedimientos o inventan nuevos productos una retribución adecuada por su esfuerzo. Ello es particularmente importante en el mundo actual, donde se requiere de fuertes inversiones para la creación y desarrollo de nuevos productos: las grandes corporaciones gastan normalmente fuertes sumas para equipar laboratorios y pagar al personal especializado que trabaja en los departamentos de investigación y desarrollo.

Si bien las patentes cumplen la importante función que se acaba de señalar, muchas veces se ha cuestionado su uso extendido, especialmente en cuanto a la duración del período de protección. Se ha argumentado que, siendo éste excesivamente largo en relación a la velocidad con que se suceden los inventos y las mejoras, las patentes se convierten en trabas para el desarrollo adecuado de los mercados, favoreciendo innecesariamente la monopolización de los mismos. También han surgido, debido a la creciente internacionalización de los mercados, una serie de discusiones de tipo legal sobre el alcance territorial de las mismas. **[patent]**. (V. COPYRIGHT; INVESTIGACION Y DESARROLLO; PROPIEDAD).

patrimonio. Conjunto de propiedades, bienes, derechos y obligaciones a su favor que posee un particular o una empresa. **[patrimony]**. (V. BALANCE).

patrón oro. Sistema monetario bajo el cual el valor de la moneda de un país es legalmente definido como una cantidad fija de oro. La moneda en circulación está constituida por piezas de oro o por notas bancarias (papel moneda) que las autoridades monetarias están obligadas a convertir, si así se las demanda, por una cantidad determinada de oro. Además, los individuos tienen la posibilidad de exportar e importar oro libremente. El patrón oro estuvo en vigencia, con diversas variaciones, hasta bien entrado el presente siglo: Inglaterra lo abolió, por ejemplo, en 1931.

Cuando se usa el patrón oro se estabilizan, dentro de una estrecha franja, los valores de las diferentes monedas que aceptan el mismo. Un déficit en la balanza de pagos produce un flujo de salida de oro el cual, si no se toman medidas compensatorias por parte del banco central del país, causa una contracción en la oferta monetaria; esto, a su vez, lleva a la disminución de los precios interiores con respecto a los de otros países, lo cual alienta las exportaciones y reduce las importaciones, posibilitando así un flujo de oro en sentido inverso (entrante al país). Se genera de este modo, mediante el patrón oro, una compensación automática que lleva al equilibrio, al cual ayudan además los flujos de capital que actúan, en definitiva, del mismo modo.

A pesar de las ventajas del sistema éste fue abandonado durante los primeros años de la crisis de la década de los treinta porque los precios y los salarios no descendieron en respuesta a una baja de la demanda global, de modo que los ajustes recayeron sobre la cantidad de empleo

total; en estas condiciones se consideró menos doloroso, en lo inmediato, la depreciación del tipo de cambio para abaratar las exportaciones que la reducción de los salarios, especialmente porque la presión de los sindicatos impuso en buena medida este tipo de política.

El patrón oro era un sistema monetario internacional que no podía funcionar sin la cooperación de los países que lo adoptaban. Mientras funcionó impidió que las naciones llevaran a cabo las políticas aislacionistas que disminuyen el comercio mundial y tienden a producir un severo estancamiento. Después de su colapso surgieron rápidamente políticas nacionalistas discriminatorias, en particular devaluaciones recurrentes, que restringieron el comercio multilateral y ahondaron la crisis de los años treinta. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial se ha intentado restaurar la coordinación entre las políticas monetarias de los diversos países y la libertad de comercio internacional, mediante la creación de organismos como el FMI y el GATT. **[gold standard]**. (V. BALANZA DE PAGOS; DINERO; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL; TIPO DE CAMBIO).

pensamiento económico. La economía, como ciencia, ha surgido en tiempos bastante recientes. Puede decirse que es sólo después de la obra pionera de Adam Smith, y de los aportes que la desarrollaron a lo largo del siglo XIX, que la ciencia económica se constituye como tal. Si bien en este diccionario no es posible ofrecer al lector una historia sistemática del pensamiento económico se sugiere consultar los siguientes artículos: MERCANTILISMO; FISIOCRATAS; MARXISMO; todos aquéllos que comienzan con los encabezamientos ECONOMIA y ESCUELA; CIENCIA ECONOMICA, y -para una referencia biográfica- la lista de autores y economistas que figura al final de la sección alfabética.

pensión. Término generalmente utilizado para indicar la forma en que se recibe la renta por la *jubilación* o el retiro de un trabajador. Las pensiones son pagos mensuales que provienen de un fondo de pensiones o de una partida especial del presupuesto público; los fondos de pensiones, a su vez, pueden ser públicos o privados, existiendo a veces alguna combinación entre ambas modalidades.

La palabra pensión, en su sentido tradicional, tiene también otros significados conexos. Con ella se designa a la cantidad que se otorga a una persona -mensual o anualmente- por los méritos que posee o los servicios que ha realizado, así como a los estipendios que se asignaban a funcionarios, magistrados, etc. Parte de este significado se retiene en el

uso actual del vocablo: se habla así de pensiones asignadas por méritos de guerra, pensiones a veteranos, a viudas o descendientes, etc.
[pension]. (V. SEGURIDAD SOCIAL).

período. V. TIEMPO.

persona jurídica. Cualquier ente que, sin ser un individuo o *persona natural*, puede ser titular de derechos y deberes jurídicos. La definición de personas jurídicas es esencial para la existencia de las empresas modernas, pues es el único modo en que éstas pueden realizar sus operaciones dentro de la normativa legal, actuando como entes independientes, separados jurídicamente de sus propietarios o directivos.
[legal person]. (V. SOCIEDAD).

planificación. En un sentido general planificar significa organizar los factores productivos a futuro para obtener resultados previamente definidos. Quien planifica traza entonces un *plan* donde se fijan los recursos que serán necesarios para el logro de las metas parciales y globales trazadas. La planificación puede considerarse así un intento de reducir la incertidumbre a través de una programación de las propias actividades, tomando en cuenta los más probables *escenarios* donde éstas se desarrollarán. Un *diagnóstico* adecuado del entorno y de la situación propia es, por lo tanto, indispensable para planificar con un cierto éxito.

La definición anterior tiene la amplitud suficiente como para incluir la variedad de casos que se presentan en la práctica: existe así la planificación que realiza un individuo como consumidor, trabajador o inversionista, la planificación que realizan las empresas, las grandes corporaciones y los grupos empresariales, y la que se realiza desde el Estado. En este último caso existen, a la vez, diversas posibilidades: a) la planificación *indicativa*, que implica la fijación de metas globales y sectoriales y orienta la acción del Estado hacia las mismas, sin que las empresas se vean constreñidas en su acción de un modo directo; b) la planificación *normativa* que impone a las mismas ciertas metas y acciones, fijando algún tipo de sanción cuando estas no son cumplidas; c) la planificación *central* o *compulsiva* de la economía, que se realiza cuando -como en el socialismo- el Estado es poseedor de todas o casi todas las unidades productivas. En el primer caso, con mucho el más frecuente, el Estado planifica su actividad sobre la base de previsiones generales acerca de la economía y orienta el crecimiento básicamente por medio de su política fiscal, comercial y monetaria, manteniendo los

lineamientos básicos de una economía de mercado; en el segundo caso la intervención estatal es ya mucho mayor, pues se interviene directamente en el proceso productivo, con lo que nos hallamos ante una economía de tipo mixto; la planificación central, por otra parte, sólo puede existir cuando el sector privado de la economía es prácticamente residual o inexistente.

La planificación compulsiva ha sido justificada, en los amplios debates de comienzos de este siglo, sobre la base de su capacidad para evitar la dispersión y dilapidación de recursos que produciría la competencia; el otro argumento esgrimido a su favor era de corte político, pues se suponía que -siguiendo a Marx- una economía centralizada evitaría la acumulación de riqueza en manos privadas, impediría la explotación del trabajador y favorecería la producción barata de bienes de primera necesidad, eliminando el consumo superfluo tanto como el desempleo, y elevando el nivel de vida de la mayoría de la población. Pero estas promesas no se han visto confirmadas en la práctica por dos razones principales: en primer lugar porque, al carecer de un sistema de precios de mercado, la asignación de recursos en una economía planificada tiende a ser cada vez más ineficiente, produciendo una auténtica dilapidación de esfuerzos que no se produce en una economía de mercado; en segundo lugar porque se hace necesario un aparato de control de gestión tan amplio que éste se burocratiza, produce decisiones rígidas y una inercia considerable, que en definitiva retarda o impide las innovaciones tecnológicas. Como consecuencia de lo anterior la oferta se aleja de la demanda efectiva, generándose la escasez pronunciada de ciertos bienes -con su secuela, las colas y el racionamiento- y la sobreproducción de otros. Paralelamente se acentúan los rasgos autoritarios del sistema político, pues éste asume una serie de decisiones que afectan directamente la vida de los ciudadanos, y se estimulan las tendencias hacia el totalitarismo. **[planning]**. (V. BUROCRACIA; ECONOMIA MIXTA; CAPITALISMO; INCERTIDUMBRE; INTERVENCION ESTATAL; MERCADO; SOCIALISMO).

pleno empleo. En economía, aquella situación en la que la demanda de trabajo es igual a la oferta, al nivel dado de los salarios reales. Suele considerarse de pleno empleo una situación en la que sólo existe desempleo friccional.

En una situación de competencia perfecta el pleno empleo se alcanza espontáneamente: si existiese desocupación los salarios tenderían a bajar, porque habría trabajadores dispuestos a incorporarse al mercado

por salarios menores y, en tal circunstancia, las empresas tenderían a usar más intensivamente el factor trabajo, aumentando así la demanda del mismo y generando una situación de pleno empleo. Pero en la práctica, debido a las presiones generadas por los sindicatos, los salarios nominales presentan una tendencia a permanecer estables o a aumentar, nunca a disminuir. Este problema es agravado por la política de casi todos los gobiernos de fijar salarios mínimos. El resultado es que existe entonces una cierta tasa de desempleo que la economía pareciera incapaz de eliminar.

La búsqueda de pleno empleo ha sido un objetivo central de las políticas macroeconómicas keynesianas, que consideran que el Estado debe intervenir activamente para procurarlo ante las supuestas fallas del mercado, especialmente ante la falta de inversión. Pero ello se ha logrado a costa de aumentar la inflación, ya que ésta provee un medio de hacer descender los salarios reales sin que los nominales desciendan. En tales circunstancias las políticas keynesianas han tenido un relativo éxito en eliminar el desempleo, pero a costa de crear procesos inflacionarios de carácter permanente. **[full employment]**. (V. DESEMPLEO).

plusvalía. Incremento que se obtiene en el valor de un bien inmueble cuando se realizan mejoras en los servicios conexos al mismo, como caminos y carreteras, alumbrado público, saneamiento ambiental, etc. También se obtienen plusvalías cuando se regula el uso de la tierra, permitiendo darle fines más lucrativos, o cuando -en general, y por los más diversos motivos- se obtiene una revalorización en una propiedad sin tener que realizar inversiones en ella.

El término es también usado entre los economistas marxistas con un sentido diferente. Para Marx plusvalía es la ganancia que obtiene el capitalista o empresario cuando paga al asalariado el precio de su trabajo pero obtiene, como valor de uso del mismo, un servicio que le proporciona mucho más valor. En esta diferencia, según el marxismo, está la fuente de la ganancia empresarial, que implica entonces una *explotación* sobre el trabajador, pues éste genera mucho más riqueza de la que recibe. **[plus-value]**. (V. MARXISMO).

población. En estadística, el conjunto total de objetos de los cuales se busca información, y de la cual pueden extraerse *muestras* de diverso tipo; en demografía, el conjunto total de personas que viven en un área determinada, como una ciudad, país o región. La información sobre la

población es fundamental en economía, pues a partir de ella pueden conocerse valores relativos al consumo, a la amplitud de los mercados, al empleo, etc. El número total de personas que habitan un país es conocido generalmente a través de los censos nacionales, que contabilizan los habitantes y, casi siempre, las viviendas, los establecimientos comerciales e industriales y otras variables de interés. Otros datos de población se obtienen mediante censos parciales y encuestas por muestreo de diverso tipo.

El crecimiento de la población se expresa generalmente como un porcentaje de aumento con respecto a la población inicial del período. Su cálculo se efectúa sumando los nacimientos y restando las defunciones ocurridas durante el período y agregándole el saldo neto de las migraciones, o sea la diferencia entre la inmigración y la emigración. El valor así obtenido se denomina *tasa de crecimiento* y puede calcularse también mediante la resta entre la *tasa de natalidad* y la *tasa de mortalidad*, con lo que se obtiene la *tasa de crecimiento vegetativo* de la población; a éste se le añade (o resta) el porcentaje correspondiente a las migraciones para obtener la *tasa efectiva de crecimiento*.

Las sociedades tradicionales tienen una baja tasa de crecimiento debido a la combinación de altas tasas de natalidad y de mortalidad. A medida que aumenta el desarrollo económico de un país, sin embargo, suelen descender ambas tasas, llegándose por lo general a una nueva situación de bajo crecimiento, como la que tienen en la actualidad los países más desarrolladas. En el período intermedio, que puede durar varias décadas, suele producirse sin embargo un aumento de las tasas de crecimiento: las tasas de mortalidad descienden rápidamente debido a la difusión de los adelantos médicos, en tanto que las tasas de natalidad bajan de un modo más lento, en la medida en que se producen cambios culturales que alteran el patrón de organización familiar. Durante este período, que se denomina *transición demográfica*, puede suceder que las tasas de crecimiento poblacional superen a las tasas de crecimiento económico o que tengan valores muy semejantes; ello retarda la expansión de la economía y genera, casi siempre, tensiones sociales de diverso tipo. **[population]**. (V. DESARROLLO).

población desempleada. Dícese del total de personas que, perteneciendo a la población económicamente activa, no se encuentran trabajando pero está buscando empleo. Dentro de la población desempleada se encuentran quienes han perdido su empleo

y aquellas personas que buscan trabajo por primera vez, es decir, quienes desean incorporarse al mercado de trabajo. **[unemployed population]**. (V. DESEMPLEO; POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA; TASA DE DESEMPLEO).

población económicamente activa. Llámase así a la parte de la población total que participa en la producción económica. En la práctica, para fines estadísticos, se contabiliza en la PEA a todas las personas mayores de una cierta edad (15 años, por ejemplo) que tienen empleo o que, no teniéndolo, están buscándolo o a la espera de alguno. Ello excluye a los pensionados y jubilados, a las amas de casa, estudiantes y rentistas así como, por supuesto, a los menores de edad.

Si se calcula el porcentaje entre la PEA y la población total se obtiene la *tasa de actividad general* de un país. Cuando un país tiene altas tasas de crecimiento demográfico la tasa de actividad suele ser baja, pues existe un alto número de menores de edad y estudiantes en relación al total. Ello ocurre frecuentemente en los países menos desarrollados, como producto de la llamada transición demográfica, constituyéndose en una traba para alcanzar un mayor crecimiento económico, pues las personas que laboran tienen que producir -directa o indirectamente- para un gran número de personas que no generan bienes. **[labour force]**. (V. POBLACION; POBLACION OCUPADA).

población ocupada. Parte de la población económicamente activa que tiene un empleo, remunerado o no. Si a la población ocupada se le suma la desocupada o desempleada, se obtiene el total de la población económicamente activa o fuerza de trabajo. **[working population]**. (V. DESEMPLEO; POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA).

pobreza. Carencia de los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades básicas. El concepto, como lo indica su propia definición, es de índole relativa: se es pobre -o rico, en este contexto- con respecto a la situación de otras personas o países, pues la misma idea de necesidades "básicas" es imprecisa y porque los individuos nunca pueden satisfacer por completo sus necesidades.

Aceptado este carácter relativo, el concepto de pobreza tiene interés para definir la forma en que se distribuye la riqueza dentro de una sociedad. Los actuales análisis sociológicos y económicos tratan de definir la proporción de personas que, dentro de una sociedad, no poseen los ingresos necesarios como para satisfacer un conjunto de

necesidades delimitado previamente. Para ello se define una cesta o *canasta básica* de bienes y servicios, se cuantifica su valor en un momento dado, y se obtienen datos sobre los ingresos de las personas o de las unidades familiares. Aquellos que no tengan ingresos suficientes como para adquirir dicha cesta básica se consideran entonces en condición de pobreza, pudiéndose calcular así el porcentaje de pobres que existe en la población total. Pueden adoptarse diversos criterios para hacer estas mediciones, dando por resultado la distinción entre varios niveles de pobreza: *relativa, crítica, extrema*, etc.

Estas mediciones, si bien de interés cuando se las sigue a lo largo de un período suficientemente amplio y se toma en cuenta su carácter relativo, pueden dar pábulo a interpretaciones erróneas: en primer lugar porque la cesta de bienes y servicios puede estar definida con criterios poco adecuados para representar las necesidades de las personas que, por otra parte, varían bastante en el tiempo; en segundo lugar porque las rentas personales -medidas casi siempre a través de encuestas- tienden a dejar de lado muchos ingresos que provienen de actividades informales; en tercer lugar porque algunos bienes y servicios pueden ser obtenidos, entre la población de menos recursos, con costos considerablemente inferiores a los precios de mercado. **[poverty]**. (V. COEFICIENTE DE GINI; ESCASEZ; NO SACIEDAD; RIQUEZA; SEGURIDAD SOCIAL).

política comercial. Suele llamarse así al conjunto de medidas gubernamentales que regulan el comercio internacional. La política comercial define entonces la estructura de los aranceles, las prohibiciones, cuotas y contingentes a la importación, y los incentivos a la exportación; también tiene relación directa con la creación de áreas de libre comercio, los acuerdos bilaterales o multilaterales y la conformación de uniones aduaneras. La política comercial puede considerarse como una parte específica de la política económica de un gobierno, pues sólo de este modo es posible concebir una acción coherente sobre el desarrollo de las actividades económicas.

El proteccionismo y el libre comercio son los dos extremos entre los que varían las políticas comerciales. **[trade policy]**. (V. ARANCELES; BARRERAS NO ARANCELARIAS; LIBRECOMERCIO; PROTECCIONISMO).

política económica. Estrategia general que trazan los gobiernos en cuanto a la conducción económica de un país. Debido al incremento de la participación del sector público en las economías modernas, y a la importancia que toda decisión fiscal o monetaria tiene para el conjunto

de las actividades productivas, la política económica se ha convertido en uno de los elementos centrales de la política en sí.

La política económica suele dirigirse a un número bastante grande de objetivos, muchas veces contradictorios entre sí. Los gobiernos procuran alentar el crecimiento, porque ello crea un clima de bienestar general que les proporciona réditos políticos, así como disminuir el desempleo, eliminar o reducir la inflación y satisfacer las aspiraciones de diversos grupos de presión que buscan intereses particulares: sindicatos, asociaciones empresariales, importadores, exportadores, grupos regionales, etc. Todo esto deriva en que resulte muy difícil encontrar en la actualidad políticas económicas plenamente coherentes e integradas. La *política monetaria*, que incluye el control de la emisión de moneda, es uno de los instrumentos básicos en política económica, pues ella afecta la inflación y las tasas de intereses. Otro punto crucial es el presupuesto público, que determina los gastos a realizar y los ingresos que se obtendrán durante un período determinado: unos gastos mayores que los ingresos pueden obligar a incrementar el endeudamiento, incurriendo en déficits fiscales que pueden a su vez llevar al aumento de la emisión monetaria y a la inflación. El gasto público puede concentrarse en inversiones o en gastos corrientes, y debe atender generalmente los considerables pagos por la deuda pública acumulada. El gasto público, por otra parte, incrementa la demanda agregada, por lo que se constituye en un estímulo al crecimiento y un factor que tiende a disminuir el desempleo. El nivel del gasto público, por lo tanto, tiene una influencia directa sobre la inflación y el crecimiento económico, aunque dicha influencia no es idéntica en cada economía nacional en particular.

Lo relativo a la política de impuestos, o sea al tipo de contribuciones que se exigen a las empresas y a las personas naturales, forma parte de la *política fiscal* y se denomina *política tributaria*. Dado que los impuestos son la principal fuente de financiamiento de los Estados modernos, la política tributaria debe tener una relación estrecha con el presupuesto de gastos del Estado. Una carga excesiva de impuestos tenderá a reducir la actividad económica, eliminando los incentivos a la inversión, pero unos impuestos muy bajos llevarán con mayor facilidad a déficits fiscales, provocando así la inflación.

Otros elementos de la política económica se refieren a la proporción que asumirán los gastos sociales, y a su distribución entre diversos ministerios y programas; a la tenencia o no de empresas del Estado, que puede llevar

a políticas de nacionalizaciones o privatizaciones, según los casos; a la política aduanera y, en general, relativa al comercio exterior, que se denomina política comercial; a la política de ingresos, que se basa en el cobro de impuestos pero incluye otros factores, a los subsidios directos e indirectos, y a muchísimos otros aspectos, entre los cuales no es el menos importante el constituido por las diversas regulaciones legales que afectan de un modo directo a las actividades económicas.

Más allá de este conjunto de problemas parciales, que es preciso trabajar coordinadamente para evitar efectos contradictorios que emitan señales confusas a los agentes económicos, existe el problema de base referido a cuál es el papel del Estado dentro del conjunto de la sociedad y, por ende, ante la actividad económica privada. Este problema trasciende en parte la política económica, tal como ésta se entiende normalmente, pero resulta de importancia para otorgarle un fundamento sólido: sólo una posición coherente en este sentido puede garantizar la aplicación de medidas que contribuyan a lograr los resultados deseados. De allí que la política económica esté indisolublemente ligada con los problemas de filosofía política que abordan las diversas posturas ideológicas existentes. **[economic policy]**. (V. GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; INFLACION; LIBERALISMO; POLITICA COMERCIAL; SOCIALISMO).

populismo (latinoamericano). El populismo latinoamericano posee una idiosincracia propia que lo distingue bastante claramente de los antecedentes rusos y norteamericanos que se registran hacia finales del siglo XIX y comienzos del XX. Estos fueron movimientos de predominante base rural, que no llegaron a triunfar, y que pasaron de un modo relativamente fugaz en la evolución política de ambas naciones. En América Latina, en cambio, el populismo no presentó ninguna de estas notas distintivas y floreció varias décadas más tarde, condicionando de un modo muy marcado el entorno político de muchos países durante un largo período que, de algún modo, llega aún hasta el presente.

Los populismos de nuestra región -el plural resulta apropiado, dada la diversidad de las experiencias- se caracterizan por sus *imprecisiones ideológicas* y por su dependencia de *liderazgos personales* fuertes y determinantes, lo cual los complementa y a veces hasta los hace indistinguibles de otro fenómeno muy característico de América Latina, el *caudillismo*, más identificado con la historia del siglo XIX. Esto impidió que llegaran a alcanzar el grado de estructuración ideológica de otros movimientos, por lo que la relación líder-masa adquirió un valor

fundamental. En ausencia de una línea política clara y precisa el líder se asemejó al caudillo de otros tiempos, llevando al movimiento por las aguas turbulentas de la cambiante política, acercándose a la derecha o a la izquierda según lo aconsejaran las cambiantes circunstancias de la hora.

Entre las primeras manifestaciones del populismo latinoamericano se cuentan las de Brasil y Argentina, donde aparecen dos poderosas personalidades políticas, Getulio Vargas y el Gral. Juan Domingo Perón, que llegaron a dominar la escena de sus países durante muchos años. El mensaje de estos y otros líderes, si bien teóricamente confuso y hasta manifiestamente contradictorio, se distinguió sin embargo por dos rasgos notables: a) lo que podríamos llamar el *tercerismo* y, b) una vocación de cambio que respondía de algún modo al momento que se vivía en cada país. En un contexto en el que capitalismo y socialismo se enfrentaban de plano en un combate ideológico incesante y donde las dos grandes potencias del mundo estaban comprometidas en la Guerra Fría, el mensaje populista trató de navegar entre las aguas de los sistemas contrapuestos, elaborando fórmulas que, si bien carecían casi siempre de un contenido preciso o aún de viabilidad práctica, resultaban impactantes y capaces de movilizar los sentimientos y las energías latentes en amplios sectores de la población. En sociedades tradicionales que enfrentaban un proceso de creciente disolución, por otra parte, los populismos y otras formaciones políticas como el APRA peruano, AD en Venezuela y el PRI en México, se opusieron abiertamente al *status quo* y fueron abanderados del cambio y hasta de la "revolución", aunque nunca entendiendo a ésta según las coordinadas propuestas por el comunismo. La oposición a la política tradicional, a "la oligarquía y el imperialismo", se engarzó entonces con un mensaje nacionalista, en el que resultó fundamental la prédica por la "justicia social" y la apertura de espacios de poder para quienes se sentían marginados.

Los populismos latinoamericanos se opusieron al capitalismo existente con una fraseología ardiente que apelaba al pueblo, a los "oprimidos", los "descamisados" y los trabajadores, contra los capitalistas, los terratenientes o los dueños de la riqueza. De allí la verdadera raíz del término, la idea de que el pueblo podía por fin llegar al poder derrotando a la oligarquía y al sistema conservador, y el tono izquierdista y encendido que en muchas ocasiones usaron sus líderes, coqueteando con el comunismo y llegando en ocasiones a establecer ciertas alianzas tácticas con él, aunque poniendo cuidado en diferenciarse siempre de la ortodoxia marxista-leninista. Por eso, aun cuando todos los populismos

se opusieron decididamente a la economía de mercado libre y abogaron en consecuencia por una fuerte intervención del estado, tampoco afirmaron que hubiese que estatizar todo el aparato productivo o guiar la economía mediante un sistema de planificación centralizado como el de los países socialistas. El populismo, en síntesis, fue más nacionalista que clasista, más antinorteamericano que prosoviético, más apegado a las grandes fórmulas vacías que a programas claros de gestión económica, con lo que se acercó en muchas de sus manifestaciones, indudablemente, al fascismo. **[Populism]**. (V. FASCISMO, NACIONALISMO ECONOMICO, SOCIALISMO, INTERVENCIONISMO, PROTECCIONISMO).

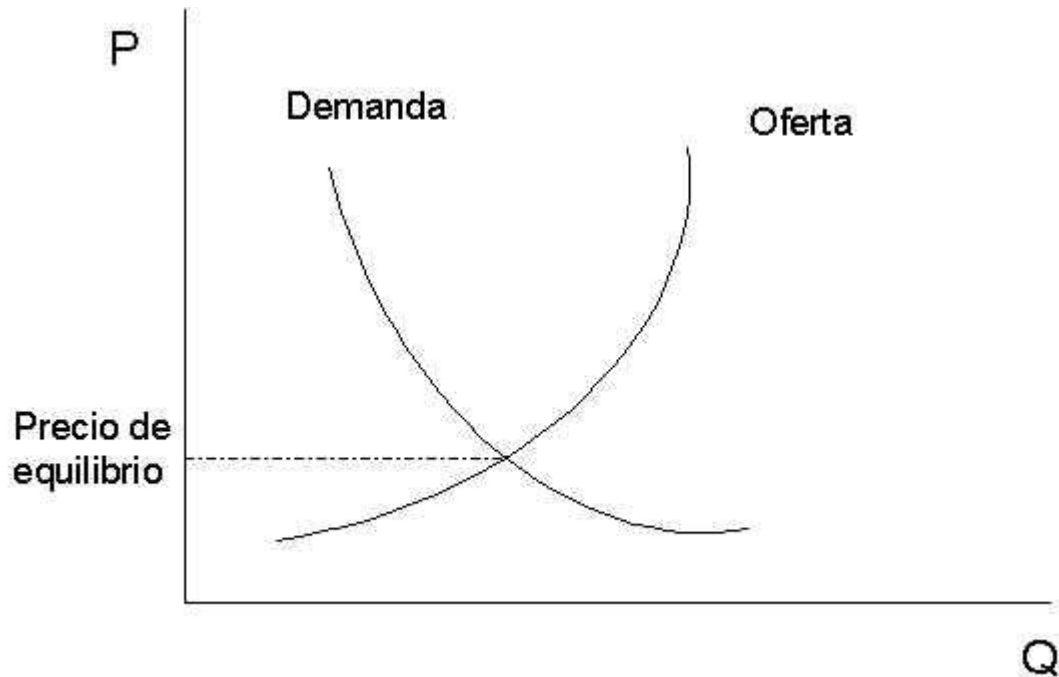
prácticas restrictivas. Acuerdos entre personas, grupos o entes públicos que tienen por objeto defender intereses particulares en contra de la libertad de mercado. Son prácticas restrictivas las que imponen los sindicatos y gremios a la contratación de mano de obra, los acuerdos que llevan a la conformación de cárteles, la fijación de precios concertados y las regulaciones que establece el Estado para limitar el acceso a ciertos mercados o limitar los intercambios comerciales.

Las prácticas restrictivas impiden el funcionamiento de los equilibrios de mercado, pues restringen la oferta o la demanda de ciertos bienes y servicios, haciendo imposible la movilidad de los factores y la obtención de precios de equilibrio. Ellas responden a los intereses específicos de las partes en juego, que generalmente se ven beneficiados, pero a costa de perjudicar al resto de la sociedad. **[restrictive practices]**. (V. MERCADO).

precio. Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio. El precio es el valor de un bien expresado en términos monetarios, ya sea que éste se fije -como es usual- en unidades monetarias, o que se determine según la equivalencia con cualquier otra mercancía que desempeñe el papel de dinero en el intercambio. En el lenguaje cotidiano se utilizan a veces otras palabras para designar lo que en rigor son precios: al pago por el trabajo se lo denomina sueldo o salario; al precio del alquiler de la tierra, o de otros inmuebles, se lo llama renta; al pago por el uso de capital, interés, etc.

Aunque los precios puedan ser controlados o fijados más o menos arbitrariamente por los gobiernos, la teoría económica establece que ellos surgen de la interacción entre la oferta y la demanda en el mercado. Las fuerzas que intervienen en el mercado son de una naturaleza tal que tenderán a seguir su propia lógica, su propio interés,

de modo que cualquier control que se imponga sobre los precios producirá una reasignación de los recursos en la producción de bienes y servicios.



La intersección de las curvas de oferta y demanda determina, en un momento dado, cual será el precio de equilibrio para una mercancía en particular. Un aumento en la demanda creará oportunidades para que los oferentes exijan un precio más alto, y hará también que otros oferentes potenciales, que hasta entonces no habían entrado al mercado, concurren al mismo. Si la demanda baja habrá una tendencia a la disminución del precio, pues ante la escasez de compradores algunos oferentes estarán dispuestos a rebajar el precio de sus mercancías para poder venderlas. Del mismo modo, aunque en forma opuesta, opera la oferta: ante precios altos habrá muchos oferentes que preferirán el dinero a las mercancías que poseen, en tanto que, ante precios bajos, la oferta se desestimulará.

A largo plazo estos movimientos servirán para atraer más o menos inversiones a ciertas ramas de producción, creando un efecto que compensa en parte el anterior: los precios bajos harán que se reduzcan las inversiones, y por lo tanto la oferta a largo plazo, promoviendo indirectamente un aumento de los precios; los precios altos, naturalmente, producirán el efecto inverso. En una economía de

mercado, por lo tanto, los precios actuarán como *señales* que sirven para encauzar el flujo de los recursos escasos que intervienen en la economía, haciendo así que la producción se encamine hacia aquellos bienes y servicios que poseen mayor demanda. Igualmente cumplirán el papel de racionar los bienes entre los consumidores, de modo que éstos los escojan no sólo de acuerdo a sus preferencias, sino en relación a la escasez relativa de los mismos. De allí que los controles de precios produzcan profundas distorsiones en la economía, llevando frecuentemente a la escasez, el racionamiento o el surgimiento de mercados paralelos, y generando en definitiva una asignación ineficiente de los recursos disponibles en una sociedad.

Los precios no solamente son indicadores de la escasez relativa de los bienes, sino además formas de ingreso de los factores productivos, o remuneraciones factoriales: los sueldos y salarios, además de ser el precio del trabajo, son la remuneración o ingreso que obtienen los que alquilan el mismo a las empresas, o sea los trabajadores. Por lo tanto, surgen frecuentemente resistencias políticas y sociales al libre movimiento de los sueldos y salarios que no son usuales cuando se consideran otros bienes o servicios. **[price]**. (V. DEMANDA; DINERO; OFERTA; SALARIO; VALOR).

precio de equilibrio. Dícese del precio que surge en el mercado como resultante de la interacción de la oferta y la demanda. Es diferente, por lo tanto, a cualquier tipo de *precio controlado* o *intervenido* por regulaciones oficiales. **[equilibrium price]**. (V. PRECIO).

precio sombra. Precio de referencia que se establecería para cualquier bien en condiciones de competencia perfecta, incluyendo los costos sociales además de los privados. Cuando un bien o servicio no tiene un precio en el mercado también suele asignársele un precio sombra, con lo cual se pueden realizar análisis de costo-beneficio y cálculos de programación lineal. Ellos representan el costo de oportunidad de producir o consumir una mercancía, aun cuando ésta no sea intercambiada en el mercado o no tenga un precio de mercado. **[shadow price]**. (V. COSTO-BENEFICIO, ANALISIS DE; PRECIO; PROGRAMACION LINEAL).

precios constantes, a. Expresión que se utiliza para hacer referencia a una serie de precios en los que se han eliminado los efectos de la inflación. Se dice entonces que los valores de la serie, por haber sido deflactados, son a precios constantes. **[at constant prices]**. (V. DEFLACTOR; INFLACION; PRECIO).

preferencia por la liquidez. Tendencia que muestran las personas a escoger activos líquidos frente a otros de más difícil realización. El término pertenece al marco conceptual desarrollado por John M. Keynes, quien lo utilizó para analizar el comportamiento de la demanda monetaria.

La demanda monetaria está conectada con dos funciones principales que cumple el dinero: la de ser un medio de cambio y la de servir como depósito de valor. De allí derivó Keynes tres razones que estimulan la conservación del dinero y que explican la preferencia por la liquidez: el motivo llamado de *transacciones*; el originado por la *precaución* y el correspondiente a la *especulación*. El primero de ellos gobierna la demanda de dinero necesaria para financiar las transacciones corrientes de los consumidores y de las empresas. La cantidad de dinero necesaria dependerá, por lo tanto, del valor global de las transacciones que se realicen, y éste estará influido, a su vez, por el nivel de la actividad económica en general. El motivo precaución lleva a conservar dinero para necesidades futuras y contingencias imprevistas. Esta demanda depende también, en buena medida, del nivel de la renta nacional, aunque se ve afectada por otras razones de índole psicológico, como la inseguridad. El dinero necesario para la especulación lleva a conservar dinero para realizar adquisiciones ocasionales ventajosas y para colocarlo a interés. La propensión a demandar dinero para este fin depende del interés que pueda lograrse en el mercado y de las expectativas que tengan los individuos en cuanto a la evolución futura de las tasas: cuanto mayor sea el tipo de interés mayor resultará el costo de conservar dinero en forma de efectivo. Estos tres factores, combinando sus mutuas influencias, determinarán el monto de la liquidez que el público desee retener y afectarán, en consecuencia, la demanda total de dinero. **[liquidity preference]**. (V. PROPENSION A LA INVERSION).

preferencias. Medidas que otorgan un acceso privilegiado a los bienes importados de un país con respecto a los bienes de los restantes, normalmente por medio de aranceles más bajos, preferenciales, o mediante el levantamiento de cuotas y restricciones cuantitativas. Las preferencias en el comercio internacional están generalmente ligadas a compromisos políticos, a prácticas bilaterales o a acuerdos de integración. **[preferences]**. (V. AREA DE LIBRECAMBIO; BILATERALISMO; CLAUSULA DE NACION MAS FAVORECIDA; INTEGRACION INTERNACIONAL).

préstamo. Contrato o convenio según el cual una de las partes entrega a otra cierta cantidad de dinero bajo el compromiso de que éste sea restituido luego de un cierto plazo, adicionándole los intereses correspondientes. Todo préstamo se efectúa entre un *prestamista*, quien da a préstamo el dinero, y un *prestatario*, quien lo recibe, originando una deuda de este último ante el primero. También pueden prestarse bienes físicos entre las partes, aunque en este caso suele hablarse por lo regular de un contrato de arrendamiento, donde el pago del alquiler correspondiente sustituye a los intereses.

Los préstamos pueden convenirse entre personas, empresas o gobiernos. Los prestatarios son generalmente empresas que requieren recursos de capital para mantener, desarrollar o ampliar sus actividades; personas que desean disponer de sumas relativamente grandes -con respecto a sus ingresos- para la adquisición de bienes, o gobiernos que buscan recursos para el pago de sus compromisos más allá del límite de sus ingresos corrientes. Los bancos y otras instituciones financieras asumen generalmente el papel de prestamistas, captando recursos que luego ofrecen a los interesados.

La economía moderna se basa en gran medida en la existencia de un enorme número de préstamos, de diverso tipo y magnitud. Ellos serían imposibles si no existiesen instituciones que, como los bancos, realizan la función especializada de concentrar y hacer circular el capital. Pero, por otra parte, sin confianza entre las partes y sin un marco legal que garantice sus mutuas obligaciones, tampoco es factible que se realice este tipo de transacción. **[loan]**. (V. ARRENDAMIENTO; DEUDA; INTERES).

presupuesto. Estimación formal de los ingresos y egresos que habrán de producirse durante un período dado, frecuentemente un año, tanto para un negocio particular como para el gobierno. El presupuesto se diferencia de los balances en que no refleja las transacciones realmente realizadas sino las que se supone ocurrirán a futuro. En tal medida el presupuesto es un indicador de la política a seguir en cuanto a la obtención de ingresos y la realización de gastos, así como un instrumento de planificación que permite definir los costos de alcanzar ciertos objetivos en un plazo determinado. La elaboración de un presupuesto se hace necesaria por cuanto los ingresos y los gastos de una institución o empresa no ocurren simultáneamente, sino a diversos intervalos en el tiempo.

Las personas particulares y las empresas muy pequeñas no necesitan, por lo general, elaborar presupuestos detallados. En las grandes empresas, sin embargo, el presupuesto anual es un documento que adquiere indudable complejidad: el mismo puede ser desglosado en presupuestos semanales y mensuales, así como en presupuestos parciales para los distintos departamentos o ramas que integran la corporación. Del mismo modo pueden elaborarse también un *presupuesto de caja*, que refleja el flujo de entradas y salidas en efectivo, o flujo de caja, y un *presupuesto de capital*, destinado a incorporar los futuros movimientos del capital de la empresa. La planeación de grandes inversiones hace necesario a veces que este último instrumento prevea los desembolsos a realizar en un período superior a un año, generalmente de tres o cinco años. Los presupuestos que consideran tan largos períodos generalmente son *flexibles*, pues contemplan diversos escenarios alternativos de actividad económica general, tasas de intereses y otras variables de importancia.

El presupuesto de una nación, llamado generalmente presupuesto *fiscal* o presupuesto *público*, es una estimación de los ingresos del Estado durante un período -casi siempre un año- y de los egresos o gastos que efectuará el sector público. Como tal es materia de debate en los poderes públicos de una nación: generalmente es presentado por el Poder Ejecutivo ante las cámaras que componen el Poder Legislativo, para su aprobación pública y formal. El presupuesto nacional es un complejo documento que ofrece, junto a las cifras consolidadas de toda la actividad del sector público, una relación detallada de los ingresos y egresos de cada una de las grandes dependencias del Estado: ministerios, institutos autónomos, corporaciones, diversas ramas de los poderes públicos, etc., etc. Cada uno de estos entes va preparando, con antelación, su propio presupuesto, que a la vez se integra por las estimaciones que las diferentes direcciones, departamentos y secciones van realizando durante el año.

El presupuesto nacional refleja bastante acabadamente las líneas generales de la política que sigue cada administración: en el mismo queda reflejada nítidamente la diversa asignación de recursos que recibirá cada dependencia, mostrando con ello la importancia que se otorga a las mismas y las orientaciones y metas que se le trazan. También queda plasmada la política de inversiones del sector público y los requerimientos que provienen del pago de las deudas previamente contraídas por el Estado. Por todas estas razones la aprobación del presupuesto fiscal de cada año se convierte en un acto esencialmente

político, que reflejará el mayor o menor grado de confianza que las diversas fuerzas de un país otorguen al poder ejecutivo.

Cuando se elabora un presupuesto, éste se suele subdividir en diversas *partidas* de gastos, elementos que indican tipos de egresos similares: gastos de personal, compra de bienes y servicios, gastos de inversión, etc. También aparecen en el mismo los diversos proyectos especiales que puedan estar ejecutando diversos organismos. Del lado de los ingresos suelen estimarse las entradas por recaudación de cada uno de los impuestos que percibe el gobierno: impuesto a la renta, impuestos a las ventas o al valor agregado, derechos de aduana, ingresos por retenciones diversas, impuesto a las herencias, etc. Así como existe un presupuesto nacional de alcance global se elaboran también presupuestos regionales, estatales, provinciales o municipales donde se estiman los ingresos y egresos anuales a cada uno de estos niveles de la administración local.

El presupuesto de las empresas generalmente muestra un equilibrio o igualación entre sus partidas de egresos e ingresos; el presupuesto público puede, en cambio, prever un déficit fiscal que el gobierno compensará mediante la colocación de bonos de la deuda pública u otro tipo de valores. En términos generales todo presupuesto deficitario debe hacer explícito el tipo de endeudamiento que se habrá de contraer para subsanar tal situación; cuando se elabora un presupuesto superavitario también podrá hacerse mención al destino que se dará al excedente que se piensa obtener: formación de reservas, pago de dividendos, etc. **[budget]**. (V. BALANCE; GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; INGRESOS FISCALES; POLITICA ECONOMICA).

prima. Palabra que suele tener varias acepciones en economía y finanzas, entre las cuales cabe señalar: a) Cantidad que el asegurado paga al asegurador como precio del seguro; b) Cantidad que percibe un comerciante por ceder a otro un negocio u operación que él posee o ha contratado; c) Subsidio o incentivo que los gobiernos otorgan para fomentar las exportaciones; d) Premio que se concede a los trabajadores por haber alcanzado ciertas metas de producción, por puntualidad o por otros motivos. **[premium; bonus]**. (V. FONDO; PROMOCION DE EXPORTACIONES; SEGURO).

privatización. Proceso opuesto a la estatización que consiste en traspasar a manos privadas empresas u organismos del Estado. La privatización es un fenómeno de los últimos años, iniciado a comienzos

de los ochenta en el Reino Unido, pues hasta hace poco prevalecía en casi todo el mundo un pensamiento económico que abogaba por una fuerte presencia estatal.

Las razones prácticas para privatizar se encuentran básicamente en las deficiencias que presentan las empresas nacionalizadas. Estas acumulan déficits, tienden a retrasarse tecnológicamente y prestan, luego de un cierto tiempo, un servicio de calidad decreciente. Para proceder a la privatización, sin embargo, los gobiernos necesitan de un amplio consenso político, pues es preciso vencer la resistencia de sindicatos y funcionarios públicos y de quienes sostienen la conveniencia de un amplio sector estatal; ello es importante, además, porque las empresas privatizadas no pueden ofrecer los precios subsidiados que sí están en condiciones de fijar las empresas estatales.

La privatización se efectúa mediante la venta de acciones en subasta pública, a través de ventas directas a grupos empresariales nacionales o extranjeros o por medio de otras modalidades, que incluyen la retención de la propiedad pública pero la concesión a particulares de instalaciones o licencias específicas mediante acuerdos de pagos determinados. Cuando se venden paquetes accionarios suele reservarse una parte de los mismos a los trabajadores, como un medio de comprometer su lealtad y de asegurar menores resistencias a lo largo del proceso.

El proceso de privatización ha avanzado en países de América Latina, África y Asia, donde hasta hace poco se seguían diversas modalidades de economía mixta. Ha asumido proporciones gigantescas, enfrentando complejos y vastos problemas, en los países de Europa Oriental que hasta hace poco tenían un sistema comunista. **[privatization]**. (V. CAPITALISMO; ECONOMIA MIXTA; ESTATIZACION; SOCIALISMO).

problema de la agregación. Suele llamarse así al problema teórico-metodológico que surge cuando se pretende obtener predicciones macroeconómicas válidas partiendo del comportamiento de las unidades a nivel microeconómico. **[aggregation problem]**. (V. INDUSTRIA; MACROECONOMIA; MICROECONOMIA).

producción. Cualquier actividad que sirve para crear, fabricar o elaborar bienes y servicios. En un sentido algo más estricto puede decirse que producción económica es cualquier actividad que sirve para satisfacer necesidades humanas creando mercancías o servicios que se

destinan al intercambio. El concepto económico de producción es, por lo tanto, suficientemente amplio como para incluir casi todas las actividades humanas: es producción el trabajo del artista y del artesano, la provisión de servicios personales y educacionales, la actividad agrícola y la de la industria manufacturera.

El nivel de vida de una comunidad, y el grado de desarrollo económico de la misma, dependen esencialmente de la cantidad de bienes y servicios que estén a su disposición para el consumo y ésta, a su vez, depende de la cantidad de mercancías que sean producidas en un período dado. Cualquiera sea la forma en que se distribuyen los ingresos de una población, ésta tendrá bajos niveles de consumo si el volumen de los bienes disponibles es insuficiente; por ello la riqueza de las sociedades modernas se basa en una expansión enorme de la producción con respecto a la existente en épocas anteriores, y no en las políticas redistributivas que se hayan llevado a cabo. Esto ya lo comprendió claramente Adam Smith quien destacó, en las primeras páginas de *La Riqueza de las Naciones*, el superior nivel de vida que tiene un obrero de su época con respecto al de cualquier rey o príncipe de una sociedad tribal. También es de Smith la idea, aceptada plenamente todavía, de que el volumen de la producción depende de la división del trabajo y ésta de la existencia del mercado. La producción moderna se basa en un acervo tecnológico que se ha ido expandiendo a lo largo del tiempo e implica el uso intensivo de capital y de mano de obra cada vez más calificada. La amplitud de los mercados modernos ha hecho que pueda producirse una variedad inmensa de bienes y servicios.

La teoría económica ha prestado particular atención a dos problemas fundamentales que enfrenta el productor: qué combinación de factores utilizar para lograr la eficiencia y qué cantidad producir para maximizar las ganancias. Sobre ambos temas se ha llegado a resultados concluyentes, al menos en lo que respecta a una economía de competencia: la eficiencia productiva se alcanza cuando el valor del producto marginal de cada factor productivo es igual a su coste marginal; el nivel óptimo de producción se logra cuando el ingreso marginal -el ingreso que produce la "última" mercancía vendida- se iguala con el coste marginal de producción. Esta última afirmación implica que el coste marginal de producir una mercancía se irá reduciendo a medida que se aprovechan las economías de escala existentes pero que, luego de cierto punto, el proceso se revertirá.

En la práctica las empresas enfrentan otros problemas, más difíciles de encarar teóricamente: deben afrontar inversiones de riesgo cuando lanzan al mercado productos cuya aceptación no es completamente conocida; deben adaptarse a las complejas regulaciones que imponen casi todos los Estados, y tienen que lograr, además, un adecuado clima en las relaciones laborales. En todo caso, puede decirse que la teoría de los costos marginales resulta de una indudable utilidad para comprender cómo se alcanza un volumen determinado de producción en condiciones tecnológicas dadas. **[production]**. (V. CONSUMO; COSTO; DIVISION DEL TRABAJO; PRODUCTO).

productividad. La productividad es una medida relativa que mide la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en una unidad de tiempo. La productividad del trabajo, por ejemplo, se mide por la producción anual -o diaria, u horaria- por hombre ocupado: ello indica qué cantidad de bienes es capaz de producir un trabajador, como promedio, en un cierto período. Si se modifica la cantidad de trabajadores, obviamente, no se estará aumentando la productividad; ello sólo ocurrirá si se logra que los mismos trabajadores -al desarrollar sus habilidades, por ejemplo- produzcan más en el mismo período de tiempo. Lo mismo se aplica a los otros factores productivos. Si bien no es fácil medir con exactitud la productividad de cada factor aisladamente, pues en la práctica ellos se combinan de un modo que hace dificultosa tal separación, es posible tener, en cambio, una idea aproximada de la contribución de cada uno al producto final.

Resulta indiscutible que la productividad total ha crecido enormemente desde la época de la Revolución Industrial: gracias a los adelantos tecnológicos y a la creciente incorporación de capital a los procesos productivos, y gracias también a la superior calificación de la mano de obra, las empresas modernas son muchísimo más productivas que sus similares de hace algunas décadas. Este hecho es el que explica, en definitiva, el gigantesco incremento en el consumo que se ha dado desde aquella época, pues el aumento de la productividad se expresa en una mayor producción por hombre ocupado. **[productivity]**. (V. EFICIENCIA; PRODUCCION).

producto. En su sentido más directo, producto es todo aquello que ha sido producido es decir, el resultado de la acción de producir. Son productos, en economía, todos los bienes que se transan en el mercado, los que están disponibles como stock y los que se encuentran en poder de los consumidores. También se llama producto a lo que se obtiene de

una renta o inversión: se dice así que determinados bonos producen, por ejemplo, un rendimiento del tanto por ciento, o que un negocio produce cierto monto de ganancias anuales.

Desde un punto de vista macroeconómico llámase producto al conjunto de bienes y servicios producidos en un país durante un período dado. Si se toma el conjunto de lo producido por las empresas sin hacer ninguna deducción obtendremos el producto *bruto*; si se deduce el consumo de capital, estaremos considerando el producto *neto*. Así, por ejemplo, la maquinaria y el equipo se habrán depreciado debido al uso y, por lo tanto, se deberá descontar esta pérdida de valor para llegar al producto neto.

El cálculo del producto total de un país, una tarea de gran complejidad que implica una labor estadística paciente y minuciosa, resulta de suma importancia para conocer el *ingreso nacional* del mismo, y es una parte esencial de las llamadas *cuentas nacionales*. En el producto total no sólo debe cuantificarse el conjunto de las mercancías producidas sino también toda clase de servicios, incluyendo algunos como los servicios gubernamentales y personales que no tienen siempre un precio definido de mercado y que muchas veces se suministran gratuitamente. En estos casos el producto se estima de acuerdo al costo de los *factores* utilizados en la producción -los salarios pagados a los empleados públicos y otros insumos utilizados por los entes gubernamentales- o de acuerdo al valor de mercado de bienes semejantes producidos por la empresa privada.

El producto total recibe diversas denominaciones según la metodología que se utilice para calcularlo, a veces no totalmente coincidentes: se habla así de producto *nacional* bruto y de producto *interno* o *territorial* bruto. **[product]**. (V. CUENTAS NACIONALES; MERCANCIA; STOCK).

producto bruto. V. PRODUCTO.

producto interno bruto, PIB. V. PRODUCTO; CUENTAS NACIONALES.

producto nacional bruto. V. PRODUCTO; CUENTAS NACIONALES.

producto territorial bruto. V. PRODUCTO; CUENTAS NACIONALES.

programación lineal. Técnica matemática para la formalización del análisis de los problemas de optimización. El objetivo de la programación

lineal es encontrar las condiciones en que se maximiza la denominada *función objetivo*, una ecuación que determina, por ejemplo, el ingreso que se obtendrá produciendo determinadas mercancías; dicha función está sujeta a ciertas *restricciones*, constituidas por un grupo de ecuaciones lineales que indican el consumo de los diversos factores productivos que se necesitan -en este caso- para obtener un determinado producto. De este modo se establece que, contando con un grupo limitado de recursos, pueden producirse ciertas cantidades de los bienes A, B, ... etc., cada uno de los cuales produce un ingreso determinado. La programación lineal indica entonces la combinación óptima de bienes a producir para obtener el máximo beneficio a partir de un conjunto finito de recursos. La programación lineal utiliza un algoritmo, llamado *simplex*, para obtener una solución sencilla a los problemas planteados.

Este modelo de análisis, naturalmente, se utiliza para resolver muchas otros problemas que admiten una formulación semejante. Se emplea para mejorar la asignación de recursos en empresas que desarrollan un conjunto variado de actividades, para encarar problemas de logística y, en ocasiones, como un modo de hacer más racional los procesos de planificación. [**linear programming**]. (V. ASIGNACION DE RECURSOS; FACTORES DE PRODUCCION; PLANIFICACION).

promoción de exportaciones. Estrategia de desarrollo económico que consiste en estimular la producción de bienes manufacturados para su exportación. Después del notable éxito obtenido por los países que promovieron la producción para el mercado mundial -Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán- muchos otros gobiernos tratan de seguir ahora este modelo.

La estrategia se basa en fuertes inversiones públicas en infraestructura y en educación que ofrecen los servicios y la mano de obra calificada que se necesita para reducir los costos de la producción nacional; se complementa, normalmente, con una política comercial abierta, que permite importar materias primas y alimentos al más bajo costo posible. Los gobiernos suelen ofrecer, además, diversos *incentivos*, que incluyen desgravámenes, subsidios y compensaciones diversas. Otro elemento que facilita la promoción de las exportaciones es la existencia de una moneda no sobrevaluada o, muchas veces, directamente subvaluada. [**export promotion**]. (V. COMERCIO INTERNACIONAL, EXPORTACIONES, TIPO DE CAMBIO).

proletariado. En el marxismo, clase social que engloba a todos aquellos que no poseen propiedad de los medios de producción y se ven obligados a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas a cambio de un salario. Marx concibió al proletariado como una categoría básicamente homogénea, llamada a organizarse y levantarse contra el régimen explotador del capitalismo. El desarrollo histórico posterior, sin embargo, mostró que los asalariados tendían a diferenciarse acusadamente a medida que la producción se hacía más compleja e incorporaba tecnologías más avanzadas, y que una gran parte de los asalariados emergía de las condiciones de pobreza características del siglo XIX. Tampoco la historia permitió comprobar la tesis de que el proletariado emprendería una revolución socialista, pues los regímenes de este tipo se implantaron, casi sin excepción, en países más atrasados, de economía agrícola y escaso desarrollo, donde el proletariado industrial era una fuerza apenas significativa. **[proletariat]**. (V. MARXISMO; SOCIALISMO).

propensión. Disposición o inclinación a hacer alguna cosa. En economía keynesiana se interpreta que el coeficiente de una variable es la *propensión media* a utilizar esa magnitud para el fin expresado por la variable dependiente: así la propensión media al consumo es el valor por el que hay que multiplicar la renta nacional para obtener el consumo agregado. Es decir que si se destinan al consumo tres cuartas partes del ingreso total habrá una propensión media a consumir de 0,75. La *propensión marginal*, para el mismo caso, estaría representada por la fracción en que se incrementa el consumo cuando la renta nacional aumenta en una unidad. **[propensity]**. (V. PROPENSION A IMPORTAR; PROPENSION A INVERTIR; PROPENSION AL CONSUMO).

propensión a importar. Concepto similar al de propensión al consumo keynesiano. Indica la medida en que crece el gasto en importaciones cuando crece la renta nacional.

El concepto es importante para valorar el efecto global que, sobre el empleo y la renta, tiene un aumento de las actividades productivas: parte de los gastos que ésta genera se dedicarán a la compra de bienes dentro del país pero otra parte, de magnitud variable, se destinará a la compra de bienes importados. Una propensión alta a la importación hará que los incrementos en el ingreso nacional no activen el empleo y el gasto interno como cuando la propensión es baja. Debido a que un aumento de las exportaciones aumenta la renta y la actividad de los sectores exportadores se producirá también, como consecuencia del

aumento de la renta nacional, un incremento en las importaciones. De este modo, al ligar el volumen de las exportaciones con el de las importaciones, se comprende mejor la forma en que tiende a equilibrarse el comercio internacional, lo cual ayuda a explicar la forma en que los ciclos económicos se trasladan rápidamente de un país a otro.

[propensity to import]. (V. COMERCIO INTERNACIONAL; PROPENSION; VENTAJAS COMPARATIVAS).

propensión a invertir. Término empleado por Keynes para describir la tendencia de los empresarios privados a gastar sus ingresos en bienes de capital. En este análisis, la propensión a la inversión depende de la rentabilidad esperada menos el tipo de interés prevaleciente. Si la diferencia entre ambos valores es marcada la propensión será alta, en tanto que bajará a medida que ambos valores se aproximen o cuando las tasas de interés lleguen a superar el nivel de rentabilidad que se estima habrá de obtenerse con una inversión. En términos más generales la propensión a invertir depende de la eficacia marginal del capital y del costo de éste, lo cual se expresa en parte en la relación ya expresada entre rentabilidad y tasa de interés. La propensión a la inversión dependerá también de las expectativas existentes en cuanto a la marcha de la economía. **[propensity to invest]**. (V. EXPECTATIVAS; INVERSION; PROPENSION).

propensión al ahorro. V. PROPENSION AL CONSUMO.

propensión al consumo. Relación entre las rentas o ingresos del consumidor y la parte que éste destina a los gastos de consumo. El concepto fue acuñado por Keynes en su *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, en 1936.

Toda unidad consumidora, a un determinado nivel de ingresos, destina una parte de los mismos al ahorro y otra parte a los gastos de consumo. La relación entre ambos componentes depende de actitudes subjetivas y culturales, así como de las expectativas que tengan los consumidores en cuanto a la marcha futura de la economía. Pero depende también, y en una medida importante, del propio nivel de ingresos: a medida que éstos sean mayores aumentará también el consumo pero, por lo general, lo hará de un modo menos que proporcional, pues diversas necesidades estarán ya satisfechas. Lo contrario ocurre con el ahorro: a niveles muy bajos de ingresos el ahorro será nulo pero, a medida que los ingresos asciendan, se destinará una mayor proporción de los mismos al ahorro. Cuando se analizan los cambios relativos del ahorro y del consumo ante

cambios sucesivos en el ingreso, se habla entonces de la propensión *marginal* al ahorro y al consumo.

La importancia de este concepto en la teoría keynesiana reside en que, si por cualquier razón aumenta la actividad económica y, por lo tanto, el empleo y la renta, el gasto de consumo adicional que se generará será insuficiente para sostener la renta y el empleo al nuevo nivel, a menos que aumente también de modo proporcional la parte del ingreso destinada al ahorro, que es el que permite realizar nuevas inversiones. **[propensity to consume]**. (V. AHORRO; CONSUMO; PROPENSION).

propiedad. Derecho legal al uso exclusivo de un bien y a la exclusión de otras personas de su posesión, uso o control. El derecho de propiedad implica no sólo el uso corriente del bien, sino además la capacidad para modificarlo, transferirlo, donarlo o venderlo, así como el derecho a usufructuar los productos que se obtienen de ese bien. Los bienes objeto de propiedad son generalmente bienes físicos -tierras, ganado, bienes de capital, bienes de consumo- pero pueden ser también bienes intangibles, como las patentes y el copyright. La propiedad puede ser ejercida por individuos o personas jurídicas, entes colectivos que tienen derechos y obligaciones legales semejantes a las personas naturales.

Las costumbres existentes en una sociedad y las leyes promulgadas en la misma pueden imponer ciertas restricciones a los derechos de propiedad. Básicamente, se suele impedir cualquier uso de la propiedad privada que origine externalidades fuertemente negativas para las demás personas: así está prohibido, normalmente, incendiar la vivienda o las tierras que una persona posea, pues esto acarrea obvios daños a las propiedades vecinas, del mismo modo que se impide la fabricación de sustancias explosivas o venenosas cuando no se toman medidas para proteger la vida de los demás. También se da el caso de que la propiedad pueda expropiarse, por razones de utilidad pública, mediante algún tipo de compensación: en esos casos el propietario se ve obligado a vender o arrendar -aun contra su voluntad- sus tierras u otros bienes, por cuanto la autoridad pública los reclama ya sea para la construcción de carreteras, para usarlos en caso de guerra, etc.

La propiedad privada es un elemento básico de las sociedades contemporáneas y una condición esencial para la existencia de una economía de mercado: sólo si las personas tienen propiedad plena de los bienes puede realizarse el proceso de intercambio, y sólo si es posible poseer bienes de capital puede organizarse una producción para el

mercado. Sin propiedad privada los recursos estarían en manos del Estado y, en la práctica, su posesión efectiva recaería en los funcionarios encargados de administrarlos; en este caso se reducirían drásticamente los incentivos para producir e innovar, llegándose a cierto plazo a una situación de estancamiento. **[property; ownership]**. (V. CAPITALISMO; COPYRIGHT; INTERCAMBIO; PATENTE; SOCIALISMO).

protección. V. PROTECCIONISMO.

proteccionismo. Política comercial que descansa en la imposición de aranceles u otro tipo de barreras a la importación, con el objeto de estimular la producción doméstica. El proteccionismo, en este sentido, se opone al libre comercio internacional.

El proteccionismo tiene estrecha relación con la doctrina de la *seguridad alimentaria*, que destaca la importancia que tiene para un país el autoabastecimiento de productos agrícolas, especialmente en caso de guerra o de bloqueo externo y con la política de sustitución de importaciones. En general, refleja la presión política ejercida por los productores locales que no están en condiciones de competir en el mercado internacional.

El proteccionismo fue la política comercial clásica que siguieron las naciones durante la época del mercantilismo, pero ha tendido a declinar históricamente en la medida en que se confirmaban los beneficios de las ventajas comparativas en el comercio internacional, con el consiguiente descenso en los precios finales a los consumidores. **[protectionism]**. (V. MERCANTILISMO; POLITICA COMERCIAL; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES; VENTAJAS COMPARATIVAS).

protesto. Acta o documento formal, reconocido legalmente, donde consta que una letra de cambio, presentada a su debido tiempo, no ha sido pagada o aceptada. En el protesto suele dejarse constancia de que el portador de la letra de cambio ha realizado las diligencias necesarias para su aceptación o pago sin haberlo conseguido. **[to note protest]**. (V. LETRA DE CAMBIO).

Public Choice. Escuela de pensamiento económico, desarrollada en los Estados Unidos a partir de los años cincuenta, que extiende los conceptos y la metodología de la economía a los procesos de elección que se dan en las instituciones colectivas o públicas, y en general a

situaciones fuera del mercado. El Public Choice trata con los procesos de escogencia que realizan personas cuando no seleccionan alternativas sólo para sí, para su consumo o producción privados, sino para la comunidad a la que representan tanto como para sí mismos. El Public Choice asume que los individuos que realizan elecciones entre alternativas se comportan guiados por la misma racionalidad cuando lo hacen en la función pública que cuando escogen para sí: ellos tienden a maximizar sus beneficios y minimizar sus costos. De este modo es posible comprender muchos temas que pertenecen tradicionalmente al ámbito de la ciencia política mediante el instrumental analítico que proporciona la economía. El análisis de los procesos de elección pública surgió, en gran medida, cuando se contrapuso a la idea de fallas en el mercado la idea de que también existían fallas en el proceso de asignación de recursos que realiza el sector público.

El Public Choice se caracteriza por su énfasis en el análisis institucional comparativo y, en particular, de las relaciones entre instituciones políticas y económicas. Destaca la importancia de estudiar el marco legal dentro del cual se realizan tales escogencias pues, en ausencia del mercado, los individuos escogen dentro de los límites que la legislación impone. Por este motivo se está desarrollando en la actualidad un área temática de investigación que se denomina *Economía Política Constitucional*. Las principales figuras de esta corriente son James Buchanan y Gordon Tullock. (V. ELECCION; MERCADO; POLITICA ECONOMICA).

publicidad. Conjunto de medios y de acciones que utilizan compradores y vendedores para llamar la atención acerca de los productos que se ofrecen o se demandan, o para aumentar el prestigio de las empresas. La publicidad es un elemento importante dentro de una economía de mercado pues refleja el deseo de las empresas oferentes de atraer compradores, permitiendo formas abiertas de competencia que, a su vez, dan a los potenciales consumidores la posibilidad de realizar elecciones con mayor conocimiento de las alternativas entre las que escogen.

En la publicidad siempre hay un elemento informativo, que incrementa el conocimiento de los agentes que concurren a un mercado, y un elemento persuasivo, que trata de promover directamente las ventas o de crear el convencimiento de que una empresa es mejor -más seria, confiable, o responsable- que las otras. Este último aspecto ha sido criticado muchas veces, acusándose a las empresas de estimular el consumo más allá de las necesidades de los individuos. En la práctica, sin

embargo, se comprueba que los individuos definen por sí mismos sus necesidades y que, cuando sienten la compulsión de adquirir productos que tal vez usarán en una medida muy limitada, lo hacen más por presiones sociales o por el deseo de exhibir un cierto status social que por causa de la publicidad en sí. La publicidad, por ello, aumenta la demanda, pero sólo en la medida en que muestra a los consumidores usos potenciales para sus ingresos que éstos no habían percibido o los informa del modo en que pueden satisfacer ciertas necesidades que hasta ese momento no podían satisfacer.

En un mercado competitivo las empresas se ven obligadas a realizar fuertes gastos en publicidad: de otro modo pueden ser desplazadas por los competidores que estén dispuestos, de todos modos, a hacer tales gastos. No obstante, existe un límite a los gastos en publicidad: como éstos son en definitiva costos que hay que añadir a los costos totales de cada producto, y como sus efectos también se van reduciendo proporcionalmente luego de un cierto punto, las empresas tienen que detener sus gastos en publicidad allí donde sus costos marginales se igualen con los beneficios marginales que reciben por ella. Para conocer a fondo este problema se recurre a la investigación de mercados. **[advertising]**. (V. COMERCIALIZACION; COMPETENCIA; INVESTIGACION DE MERCADOS; MERCADO).