

I

ilíquidez. Falta o ausencia de liquidez. Cuando se refiere a un activo expresa su difícil conversión en efectivo; cuando el término se aplica a una economía en su conjunto se refiere a una situación en que la oferta monetaria queda rezagada con respecto a la demanda. **[illiquidity]**. (V. LIQUIDEZ; OFERTA MONETARIA).

imperialismo. En la terminología de fines del siglo XIX se denominó imperialismo a la política exterior de las grandes potencias que buscaban acrecentar sus esferas de influencia política, económica y cultural más allá de sus fronteras, especialmente por medio de colonias o naciones sometidas a sus intereses. Después del amplio proceso de descolonización acaecido entre 1945 y 1965, el término ha quedado confinado a los autores socialistas o nacionalistas quienes lo emplean para hacer mención a la dependencia económica que pueden sufrir los países menos desarrollados frente a los grandes centros financieros internacionales; se supone, en tal caso, que existe una explotación de aquellos por éstos y por las compañías transnacionales. En la práctica, el término ha caído en desuso, especialmente por efecto de la creciente interdependencia que existe hoy entre todos los países del mundo. **[imperialism]**. (V. DEPENDENCIA; INTERDEPENDENCIA).

importaciones. Dícese de los bienes y servicios introducidos a un país mediante el comercio internacional. Una parte significativa de la oferta total de mercancías proviene, en la actualidad, de las importaciones.

Al igual que las exportaciones las importaciones pueden ser *visibles* o *invisibles*. Las primeras están constituidas por bienes físicos en tanto que las segundas se refieren a transferencias que se realizan al exterior por pagos de fletes, seguros, gastos de los nacionales en el extranjero, pagos de préstamos e intereses, legados y donaciones.

Históricamente las importaciones han estado sujetas a diversas clases de controles, afectando los volúmenes del comercio internacional y evitando que se concretasen los efectos beneficiosos del mismo. Las diversas restricciones existentes pueden clasificarse en barreras *arancelarias* y *barreras no arancelarias*. **[imports]**. (V. ARANCELES; BALANZA COMERCIAL; BARRERAS NO ARANCELARIAS; CIF; COMERCIO EXTERIOR).

impuesto. Carga obligatoria que los individuos y empresas entregan al Estado para contribuir a sus ingresos. Sin los impuestos, que históricamente han tomado muy diversas formas, no podría concebirse la existencia del Estado pues éste, como entidad jurídicamente independiente de las personas privadas, no tendría recursos para realizar sus funciones: defensa, prestación de servicios, pago de funcionarios, etc. Los impuestos constituyen por ello el grueso de los ingresos públicos y la principal base para sus gastos.

En las sociedades modernas los impuestos se clasifican en dos grandes categorías: *impuestos directos* e *impuestos indirectos*. Los primeros recaen directamente sobre el contribuyente, en tanto persona natural o jurídica, e incluyen los impuestos sobre *la renta*, los que se cobran a las sucesiones y herencias, los impuestos al *enriquecimiento*, y también las cantidades que se pagan al fisco por la realización de diversos trámites personales, como la obtención de documentos de identidad, licencias, pago de derechos, etc. Los impuestos indirectos son los que se cargan sobre las mercancías o las transacciones que se realizan con ellas: así sucede en el caso de los impuestos *a las ventas*, *al valor agregado (IVA)* o *añadido*, cuando se pagan aranceles para importar bienes, etc.

La incidencia de uno u otro tipo de impuestos depende de las escalas que se establezcan y de los bienes sobre los que recaigan. Los impuestos directos, en especial aquellos que se aplican sobre la renta, suelen ser *progresivos*, es decir, más que proporcionales en relación a las rentas de los contribuyentes, por lo que se utilizan por los gobiernos que intentan redistribuir la riqueza entre los miembros de la sociedad. Los impuestos indirectos, cuando recaen sobre todos o casi todos los bienes y no sobre los pocos que se consideran *suntuarios*, resultan en *contrapartida regresivos*, porque los consumidores de menores recursos no pueden prescindir de la compra de ciertos bienes y servicios y el impuesto, por lo tanto, reduce más que proporcionalmente los ingresos que reciben.

Los impuestos directos se calculan normalmente sobre la *renta* o el *enriquecimiento neto* que una persona ha obtenido en un año o período fiscal determinado, o sobre las *ganancias* de las empresas. Hasta hace algunas décadas éste era el impuesto principal que recogían casi todos los gobiernos. A medida que las funciones del Estado fueron creciendo, que se difundieron políticas de corte redistribucionista y que se expandió la seguridad social, las escalas fueron aumentando también, para obtener los ingentes recursos fiscales que se iban requiriendo. Ello llevó a que, más allá de cierto punto, se sintiesen los efectos de tan fuertes

cargas impositivas sobre el ahorro y la inversión: al privar a los ciudadanos y las empresas de una significativa proporción de los ingresos que superan una determinada cifra, se desalientan por completo los esfuerzos por aumentar la producción y el ahorro. Los impuestos, por lo tanto, presentan un rendimiento decreciente más allá de cierto punto: la gente prefiere un mayor ocio frente a una renta imponible mayor e, incluso, puede tener que optar por el desahorro para poder mantener un cierto nivel de consumo. Por ello los impuestos directos se han reducido en muchos países durante la última década y han sido sustituidos en parte, como fuente de ingresos fiscales, por los indirectos.

El tipo más simple de impuesto indirecto es el impuesto a las ventas, que carga con un tipo uniforme a todas las ventas que se realizan a los consumidores finales. El impuesto a las transacciones, por otra parte, se cobra en cada intercambio comercial que se realiza en la cadena de producción de un bien: por cada transacción el comprador debe pagar un porcentaje fijo que se añade a su costo, el cual, así aumentado, vuelve a ser pechado con el impuesto, produciendo un "efecto cascada" que lleva a multiplicar por varias veces el valor inicial del producto. Por ello actualmente, en casi todas partes, se utiliza el impuesto al valor agregado: en este caso se cargan sólo las transacciones netas entre las empresas, de modo tal que el impuesto recae sobre el diferencial entre el precio de venta final y la suma de los costos parciales. De esta manera cada empresa se ve obligada a actuar, por su propia conveniencia, como agente provisional de retención, pues paga los impuestos de los insumos que utiliza para luego cargarlos en la siguiente fase de la cadena de producción, con lo que se facilita y abarata la tarea de recaudación impositiva; otra de las ventajas del IVA es que no afecta de un modo tan directo al consumo como el impuesto a las transacciones mencionado anteriormente.

Cuando los impuestos indirectos recaen sólo sobre cierto tipo de bienes, como en el caso de los productos suntuarios, el resultado final es poco alentador: las cifras recaudadas no suelen ser significativas y en cambio se produce una distorsión, a veces seria, en la asignación global de recursos. Por ello estos impuestos especiales sólo se suelen aplicar a ciertos bienes cuyo consumo se pretende desalentar: cigarrillos, licores, ganancias obtenidas en el juego, etc.

En cuanto a los impuestos al *capital* o a la *propiedad*, que los gravan en sí mismos, sin tomar en cuenta las rentas que produzcan, ellos han caído en desuso o se han aplicado sólo en circunstancias muy especiales. El

motivo es que, en la práctica, resultan claramente confiscatorios, desalentando las inversiones y el crecimiento, y erosionando los fundamentos de una economía sustentada en la propiedad privada. **[tax]**. (V. ESTADO; GASTO PUBLICO; INGRESOS FISCALES).

impuesto de capitación. V. CAPITACION.

impuesto sucesoral. V. HERENCIA.

imputación. Proceso de atribuir valor a los diferentes recursos productivos de acuerdo al valor total del producto que contribuyen a crear. La teoría de la imputación representó el desarrollo lógico de la teoría subjetiva del valor, aparecida aproximadamente hacia 1870, y significó un importante paso en el desarrollo de una teoría unificada de los precios de los factores de producción. Pudo así superarse la anterior concepción de la distribución, propia de los clásicos, que partía de los costos y los asumía como dados, preocupándose además por el problema de la asignación de la renta entre las diferentes clases sociales. La teoría de la imputación de los neoclásicos considera que el valor de los factores viene determinado, en todos los casos, por el valor de los bienes a cuya producción contribuyen. Dado que las proporciones en que pueden combinarse los diferentes factores son variables, es posible - en teoría- aislar y valorar la contribución marginal relativa de cada uno. En la práctica, sin embargo, esta es una operación sumamente compleja que no suele realizarse. **[imputation]**. (V. DISTRIBUCION; MARGINALISMO).

incentivos a la exportación. V. PROMOCION DE EXPORTACIONES.

incertidumbre. Se entiende por incertidumbre una situación en la cual no se conoce completamente la probabilidad de que ocurra un determinado evento: si el evento en cuestión es un proyecto de inversión, por ejemplo, no es posible conocer con certeza el retorno que el mismo producirá en un período dado. La incertidumbre significa entonces, en economía, impredecibilidad o previsión imperfecta de los sucesos futuros, y no tiene la carga psicológica que se le añade a la palabra cuando se la usa en el lenguaje cotidiano.

La incertidumbre es un concepto crucial para la comprensión de los fenómenos económicos pero, por diversas razones, no ha sido integrado plenamente hasta ahora a la teoría económica. Esta supone, por ejemplo, que los equilibrios en un mercado de competencia perfecta se

alcanzan cuando cada uno de los agentes económicos posee una información completa sobre los intercambios que se producen en el mismo. En otros términos, se parte del supuesto de que tanto productores como consumidores poseen el conocimiento necesario para maximizar sus beneficios. Sin embargo, en el mundo real, los empresarios desconocen la cantidad y el precio exacto al que podrán vender sus bienes y los consumidores no pueden tener una idea precisa de la utilidad que les proporcionará cada uno de los bienes y servicios que adquieran. La falta de información perfecta, por otra parte, no obedece sólo a problemas derivados de la complejidad de los intercambios económicos: no se trata solamente de que sea imposible manejar adecuadamente, y de un modo casi instantáneo, un gran volumen de información, sino además de que es imposible prever completamente la reacción de los otros agentes que intervienen en un mercado. Ello, junto con la incertidumbre que emerge del comportamiento de las variables del mundo físico, hace que la incertidumbre plantee un problema irreductible, pues no es posible conocer todos los riesgos asociados con una decisión cualquiera.

La existencia de incertidumbre hace que no pueda conocerse de antemano el resultado de una acción o que, en otras palabras, pueda suceder algo diferente a lo esperado. Los individuos tienen que escoger constantemente entre diversos cursos de acción que tienen un número diverso de resultados posibles. El problema consiste en determinar el modo en que, en tales condiciones, los individuos toman sus decisiones. La solución tradicional al problema se basaba en la teoría de las probabilidades: si el evento de que se trata ha ocurrido una gran cantidad de veces, es posible entonces determinar la probabilidad de ocurrencia de cada uno de los resultados posibles; dicho en otros términos, si se conoce la distribución de las probabilidades de un suceso es posible también conocer el curso de acción que ofrezca menores riesgos o mayores posibilidades de éxito. Pero la teoría de la probabilidad no tiene mayor aplicación si no pueden repetirse -o no se han repetido hasta el momento- las acciones que interesa estudiar; y esto es, precisamente, lo que ocurre con una gran cantidad de las decisiones económicas que se toman en el mundo real.

El concepto de incertidumbre, tal como lo han destacado Knight y Shackle, resulta esencial para comprender la existencia de beneficios: el empresario obtiene una ganancia porque asume los riesgos de la incertidumbre, es decir, el beneficio es la retribución que se obtiene cuando se tiene éxito en un negocio que presenta riesgos imposibles de

determinar de antemano. La existencia de la incertidumbre aumenta así el precio de los bienes que se ofrecen; la ganancia constituye entonces un premio al riesgo que el empresario espera recibir por haberse decidido a entrar en la producción. **[uncertainty]**. (V. GANANCIA; ELECCION; RIESGO).

indexación. Mecanismo mediante el cual los precios fijados en un contrato se van ajustando de acuerdo en los cambios del índice general de precios. La indexación es una práctica frecuente cuando existe una elevada y prolongada inflación; asimismo es reclamada a veces por los sindicatos, como una forma de mantener el valor de los salarios reales. En la práctica, en la mayoría de los casos, produce un efecto inercial que dificulta la lucha contra la inflación. **[indexation]**. (V. INFLACION).

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

indiferencia. V. CURVA DE INDIFERENCIA.

individualismo. El individualismo no es en sí una escuela filosófica sino una corriente de pensamiento que ha hallado su expresión en autores de diversas épocas. Se opone, básicamente, al colectivismo, en el sentido de que considera al individuo, y no a la sociedad, como fundamento de las leyes y de las relaciones morales y políticas. El individualismo, en economía, reconoce el valor y la legitimidad de la propiedad privada, aboga por un sistema competitivo de libre mercado y recusa la idea de que la sociedad pueda desarrollarse adecuadamente mediante un control político o un plan económico deliberado. Se opone por lo tanto a toda clase de dirigismo estatal o de planificación central y afirma, con Adam Smith, que el interés social se sirve mejor si cada individuo persigue su interés individual.

El individualismo, como término del lenguaje corriente, es muchas veces un sinónimo de egoísmo despiadado o de aislamiento con respecto al grupo. No es ese, sin embargo, el contenido que asume para la ciencia económica: se entiende en ésta que el individuo, limitado naturalmente por un marco normativo adecuado, puede y debe perseguir libremente sus intereses y que, al hacerlo, desplegará su iniciativa y su creatividad, procurando maximizar sus beneficios. Para que esto ocurra, sin embargo, deberá producir algún bien o servicio que los demás valoren, de modo tal que encontrará su retribución económica sólo si ajusta sus acciones a los deseos de los otros individuos. Esta relación entre personas independientes, pero intensamente relacionadas entre sí, constituye el verdadero fundamento del mercado, entendido como marco donde se producen los intercambios entre los diferentes individuos de una sociedad.

La concepción anterior se complementa, desde el punto de vista de la teoría del conocimiento, con el llamado *individualismo metodológico*. Implícito en el trabajo de Adam Smith y los clásicos, desarrollado luego por la Escuela Austríaca y aceptado también por sociólogos como Max Weber, el individualismo metodológico supone que no existen en propiedad decisiones colectivas o institucionales, puesto que los entes colectivos no tienen deseos, intereses o voluntad como las personas individuales. Toda decisión económica, como escogencia entre alternativas, es entonces tomada en última instancia por algún individuo, por más que éste represente o pretenda representar los intereses de un grupo o colectividad. Este punto, fundamental para todas las ciencias sociales, se opone a la concepción marxiana de la acción social -que supone la existencia de actores colectivos como, por ejemplo, las clases sociales- y ha cobrado mayor importancia en desarrollos recientes que, como la Escuela del Public Choice, intentan aplicar la metodología de la ciencia económica a las decisiones políticas. **[individualism]**. (V. ELECCION; HOMO ECONOMICUS; MERCADO; PUBLIC CHOICE).

indivisibilidad. También llamada *discontinuidad*, característica física o técnica de un factor de producción o mercancía que impide que se emplee en menor cantidad que una cierta cantidad mínima. La mayor parte de la maquinaria y equipo de capital resulta, por ejemplo, indivisible, pues no tiene sentido hablar de un tercio de una cosechadora como sí, en cambio, puede hacerse con respecto a un tercio de un lote de terreno agrícola. A este respecto la mano de obra puede tener también resultar indivisible, especialmente cuando la legislación restringe el trabajo a destajo o las contrataciones parciales.

El problema de la indivisibilidad resulta de interés cuando se formulan y gestionan proyectos económicos, pues obliga a considerar ciertas proporciones de los factores productivos como dadas, so pena de caer en ineficiencias económicas notables que surgen de la capacidad de producción que se deja ociosa; también debe ser tomado en cuenta cuando se emplea la técnica de programación lineal, cuando se estudian los inventarios mínimos y en otros casos semejantes.

La indivisibilidad, no obstante, es un concepto relativo: si bien no puede utilizarse una fracción de una máquina es posible arrendar ésta por un período determinado, del mismo modo en que se puede contratar mano de obra a tiempo parcial o por trabajos específicos. Por tal motivo la indivisibilidad tiene relación estrecha con la escala de operaciones de una empresa y, por lo tanto, con las economías de escala. **[indivisibility]**. (V. CAPACIDAD INSTALADA; FACTORES DE PRODUCCION; ECONOMIAS DE ESCALA; PROGRAMACION LINEAL).

industria. Si bien en castellano la palabra industria tiene diversas acepciones, en economía el término designa -por lo general- un conjunto de empresas que se dedican a una misma rama productiva y compiten por un mismo mercado: se habla así de la industria de la construcción, la industria del calzado, etc. Desde el punto de vista teórico se asume que todas las firmas que concurren al mercado producen un bien homogéneo, pudiendo el consumidor sustituir perfectamente el que ofrece una firma por el que ofrece otra. Cuando se pasa a considerar las pequeñas diferencias entre las mercancías que producen diversas empresas surgen inevitablemente dificultades en el análisis, pues al no ser los productos homogéneos debiera hablarse en tal caso de mercados monopolísticos. Del mismo modo resultaría inexacto sumar las producciones de las diferentes firmas para hallar el valor de la oferta agregada, pues los bienes no serían enteramente comparables. Si se procede a hacer más flexible la definición de los bienes que se consideran homogéneos se crea un problema lógico que es típico de tal operación conceptual: ¿hasta dónde considerar como homogéneos productos más o menos similares? De este problema surgen, en definitiva, muchas de las dificultades teóricas y metodológicas que existen para vincular satisfactoriamente la microeconomía con la macroeconomía.

En un sentido más práctico, sin embargo, la definición de industria ofrece bastante utilidad para el economista. Con respecto al tamaño, por ejemplo, resulta de interés considerar una industria como un conjunto de empresas que funcionan bajo la presión de las fuerzas del mercado, el

cual las conduce a un tamaño óptimo, donde la eficiencia es mayor; también resulta útil estudiar cada industria a través de las firmas representativas de la misma, así como analizar el comportamiento específico del mercado en que ellas actúan. De este modo se puede conocer la *estructura* de las diversas industrias de una economía nacional y comprender mejor el funcionamiento de esta última. **[industry]**. (V. EMPRESA; RAMA DE ACTIVIDAD).

industrialización. Proceso mediante el cual una economía predominantemente agraria o minera, con baja capitalización y escasa tecnología, pasa a producir predominantemente bienes manufacturados con un mayor valor agregado. El concepto de industrialización engloba por lo tanto un amplio proceso histórico que, iniciado por Inglaterra durante la Revolución Industrial, fue expandiéndose a otros países y continentes a lo largo de un dilatado período, continuando en la actualidad bajo formas diferentes. Dicho concepto es históricamente relativo: la Inglaterra de comienzos del siglo XIX tenía un nivel de inversión y de productividad inferior al de muchos países de la actualidad que, en el contexto presente, no se consideran industrializados.

El proceso que siguieron los primeros países que se industrializaron se caracterizó por ser espontáneo, no dirigido por el Estado, y bastante lento en su desarrollo. Hubo grandes migraciones del campo a la ciudad, un aumento gradual pero constante del capital invertido en la industria que fue incrementando la productividad, y un lento aumento de la calidad de la mano de obra. Muchos países, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, intentaron reproducir el proceso por medio de la intervención del Estado; la política adoptada en muchos casos fue la de sustitución de importaciones, que protegió fuertemente a las incipientes industrias locales mediante altas barreras arancelarias y no arancelarias. El resultado de este modelo de desarrollo no estuvo realmente a la altura de las expectativas creadas; al contrario, la experiencia indica que sólo los países que se abrieron al comercio internacional y lograron competir en él con sus productos manufacturados lograron un desarrollo industrial sostenido.

El proceso de industrialización, en la actualidad, indica más un predominio de actividades capital intensivas que un desarrollo centrado en la producción manufacturera: los países más desarrollados crecen ahora gracias a las industrias *de punta*, donde se produce el avance tecnológico, y se caracterizan porque una elevada proporción de su

renta nacional proviene de los servicios. **[industrialization]**. (V. CRECIMIENTO; DESARROLLO; REVOLUCION INDUSTRIAL).

inflación. La inflación consiste en un aumento general del nivel de precios que obedece a la pérdida de valor del dinero. Las causas concretas e inmediatas de la inflación son diversas pero, en esencia, se produce inflación cuando la oferta monetaria crece más que la oferta de bienes y servicios. Cuando esto ocurre, existe una mayor cantidad de dinero a disposición del público para un conjunto de bienes y servicios que no ha crecido en la misma proporción. Ello hace que el dinero resulte relativamente más abundante y que, como en el caso de cualquier otra mercancía cuya oferta se amplía, tienda a reducir relativamente su valor, haciendo que se necesite entregar más unidades monetarias para obtener la misma cantidad de bienes.

El origen más frecuente de la inflación es el déficit fiscal. Los gobiernos normalmente emiten bonos o títulos para enjugarlo, con lo que incrementan la deuda pública; pero todos los instrumentos de financiamiento obligan al pago de intereses y deben rescatarse, al menos en parte, en algún momento, pues no es posible sustituirlos indefinidamente por otros. Ello origina que aumente en definitiva la cantidad de dinero en circulación, creándose dinero inorgánico que no está respaldado por una ampliación de la base monetaria. El proceso, en ciertas condiciones, puede llevar a una espiral incontenible de precios: el aumento del valor nominal de las mercancías hace que los sindicatos y otras fuerzas sociales presionen por aumentos en los salarios (y a veces por un incremento en el gasto público social), lo que incide en los costos nominales de las empresas quienes, a su vez, aumentan el precio final de sus mercancías. Cuando el gobierno acepta estas presiones -imponiendo aumentos de salarios o su indexación, y aumentando sus gastos nominales- se produce una presión inflacionaria creciente que lleva al fenómeno conocido como *hiperinflación* o, en todo caso, a que se mantenga un alto nivel de inflación durante períodos bastante prolongados.

Analíticamente suele distinguirse entre *inflación de demanda* e *inflación de costos* aunque ambas, en el proceso referido anteriormente, son dos expresiones de un mismo fenómeno. La inflación de costos se produce cuando aumentan los precios de los factores productivos, especialmente los salarios, lo que lleva a que las empresas trasladen tales aumentos de costos a los precios; la inflación de demanda ocurre cuando la economía entra en una fase expansiva, hay mayor cantidad de dinero

en poder del público y existe una presión de la demanda que encuentra una oferta que no puede crecer al mismo ritmo. No se produciría inflación, en realidad, si los salarios aumentasen sin que se expandiese la oferta monetaria: sus incrementos serían compensados, directa o indirectamente, por el descenso de otros precios; pero, al validar el aumento de los salarios con un aumento en la oferta monetaria, se genera una expansión en la demanda agregada que impulsa los precios hacia arriba. Se crea así un círculo vicioso, pues unos aumentos retroalimentan a otros, provocando situaciones inflacionarias que a veces se prolongan por muy largo tiempo. **[inflation]**. (V. DINERO, TEORIA CUANTITATIVA DEL; GASTO PUBLICO; OFERTA MONETARIA; PRECIO).

informalidad. V. SECTOR INFORMAL; MERCADO NEGRO.

infraestructura. Término poco riguroso teóricamente que engloba los servicios considerados como esenciales para el desarrollo de una economía moderna: transportes, energía, comunicaciones, obras públicas, etc. La infraestructura de un país está constituida por todo el capital fijo, o capital público fijo, que permite el amplio intercambio de bienes y servicios así como la movilidad de los factores de producción. Se considera que la creación de infraestructura es básica en el proceso de desarrollo económico, pues en ausencia de ésta se limitan seriamente los incrementos en la productividad y no es posible, tampoco, atraer capitales. Muchos bienes de capital que integran la infraestructura son bienes públicos más o menos puros, como las carreteras, puentes y otras obras, en tanto que muchos otros son claramente privados. Ello ha llevado a una discusión con respecto al papel del Estado en la creación y desarrollo de una infraestructura adecuada: se entiende que éste puede hacerse cargo de construirla cuando no hay suficientes capitales privados para emprender determinados proyectos, y que puede proveer aquellos servicios y bienes que son públicos. Pero, en general, la experiencia histórica indica que, para el resto de los casos, resulta más eficiente la presencia de empresas privadas que compitan entre sí cuando ello es posible. (V. BIENES DE CAPITAL; INDUSTRIALIZACION; SERVICIOS).

ingresos fiscales. Llámase así a los ingresos que percibe el sector público, y que normalmente se consolidan en el presupuesto nacional, con los que se hace frente a los gastos del gobierno central y sus diferentes organismos. Los ingresos fiscales provienen, fundamentalmente, de los impuestos que se cobran a la población. Tales

impuestos pueden ser recaudados por el gobierno central o por los gobiernos regionales y locales, correspondiéndoles a estos últimos una mayor o menor proporción de los mismos según lo estipule el ordenamiento legal vigente. Puede hablarse así, según los casos, de *federalismo fiscal* o de *centralismo fiscal*.

Además de los impuestos los gobiernos reciben ingresos por rentas especiales que cobran, como las que se recaudan en las aduanas o las que se reciben por concesiones especiales; por derechos de registro; por ventas o alquiler de la propiedad pública; por utilidades del banco central o de institutos autónomos y empresas públicas. Desde el punto de vista contable es preciso añadir, además, los que provienen de los empréstitos que éste recibe, ya sea por la emisión de bonos de la deuda pública o por la utilización de líneas de crédito internacional de diverso tipo.

Los ingresos suelen dividirse en *ordinarios*, que son los ingresos regulares contemplados en el presupuesto público de cada ejercicio, y *extraordinarios*, que son los provenientes de emisiones especiales de la deuda pública o de préstamos contingentes. **[fiscal revenue]**. (V. GASTO PUBLICO; IMPUESTOS; PRESUPUESTO).

ingresos públicos. V. INGRESOS FISCALES.

institucionalismo. Tipo de análisis económico que destaca especialmente el rol de las organizaciones políticas y sociales en la determinación de los fenómenos económicos. El institucionalismo surgió como una crítica a los modelos abstractos de los neoclásicos y se propuso incorporar al análisis las variables del entorno sociopolítico en el cual los individuos toman sus decisiones. Especial interés se concedió al estudio de la estructura, reglas y comportamiento de diversas organizaciones: empresas, cárteles, sindicatos, Estado, asociaciones y cámaras empresariales, etc. Los nombres de Veblen y, más recientemente, Gunnar Myrdal, están asociados directamente a este modo de abordar la economía.

Si bien el institucionalismo ha tenido la virtud de destacar las simplificaciones y abstracciones de la teoría económica, no puede decirse que haya logrado resultados concretos en cuanto a encontrar leyes y explicar procesos con la misma rigurosidad que ésta; frecuentemente ha derivado en una cierta ideologización, sin encontrar un sustituto claro para la teoría que se pone en tela de juicio. Por ello los

aportes no han sido tan significativos como se esperaban y el institucionalismo ha servido, básicamente, como un recordatorio del complejo mundo de lo social dentro del cual se producen las interacciones económicas. **[institucional economics]**. (V. ESCUELA HISTORICA ALEMANA; NEOCLASICOS).

insumo. Cualquiera de los factores de producción que intervienen en la creación de un bien o servicio. **[input]**. (V. FACTORES DE PRODUCCION).

insumo-producto, análisis de. Método de análisis, utilizado tanto en economía teórica como aplicada, que tiene por objeto encontrar las relaciones entre los diferentes factores de producción utilizados y el producto que se obtiene de ellos. El análisis de insumo-producto no tiene en cuenta la demanda; su objetivo es determinar el nivel de eficiencia para un conjunto finito de factores con el propósito de producir un conjunto previamente determinado de bienes. Para llegar a este objetivo se considera un conjunto de ecuaciones lineales relacionadas entre sí cuya solución se obtiene mediante técnicas de programación lineal.

Cuando se consideran varios pasos en la cadena de producción de los bienes, de modo tal que el producto de una etapa resulta un insumo para la siguiente, se puede construir una *matriz de insumo-producto* en la cual aparecen todos los sectores y ramas productivas de una economía nacional. La idea, que reconoce sus antecedentes en la célebre *Tableau* de Quesnay, fue desarrollada y planteada matemáticamente por Vassily Leontieff, por lo que a dicha matriz se la denomina también *matriz de Leontieff*. **[input-output analysis]**. (V. PROGRAMACION LINEAL).

integración. Reunión de diferentes actividades industriales bajo una dirección unificada. La integración se produce cuando una empresa compra o decide crear otras empresas para ampliar o complementar sus actividades productivas.

La integración se denomina *vertical* cuando una empresa expande su participación en diversos puntos de la cadena productiva. Esta puede ser *aguas arriba*, cuando la firma compra plantas productoras de insumos para los artículos que produce o se dedica a la producción directa de las materias primas que intervienen en la fabricación de los artículos que vende, o *aguas abajo*, cuando se procede en forma inversa. Ejemplo del primer caso es la compra de fundiciones por parte de fabricantes de automóviles; un caso de integración aguas abajo es la compra de puntos de venta para la salida de ciertas mercancías. La

integración vertical, por lo tanto, abarca diversas ramas y sectores productivos, permitiendo la complementación entre ellos. Esto reduce los costos de transacción, permite la oportuna oferta de bienes y servicios y facilita la gestión de las empresas integradas, aunque -más allá de cierto punto- puede aumentar también los costos de gestión, especialmente en cuanto a la administración del personal, la coordinación entre diversos departamentos de la empresa, etc.

La integración *horizontal* se refiere, en cambio, a la fusión entre empresas que se dedican a la misma actividad, que producen bienes semejantes o que aplican la misma tecnología a procesos relativamente parecidos. En este caso se amplían obviamente las economías de escala y se puede llegar a tener el control de una mayor porción del mercado de un producto, generándose así una tendencia hacia la monopolización.

También se habla a veces de integración *diagonal*, término que indica la existencia de actividades de servicios auxiliares que encajan "oblicuamente" en la principal actividad de una empresa como, por ejemplo, cuando un servicio de reparación o de carpintería puede ser conveniente y económico para una empresa.

El proceso de integración es parte importante y normal de la vida económica en un mercado libre; si bien puede conducir al monopolio esto es compensado, normalmente, con la incorporación de nuevas firmas a los mercados. En todo caso la integración es impulsada por las economías de escala y los costos de transacción existentes y la tendencia a la misma se reduce cuando estos factores dejan de tener verdadera importancia. [**amalgamation; merger**]. (V. COSTOS DE TRANSACCION; ECONOMIA DE ESCALA; MONOPOLIO).

integración internacional. V. INTEGRACION REGIONAL.

integración regional. Proceso mediante el cual diversas economías nacionales incrementan su complementación, buscando aumentar sus mutuos beneficios. La integración abarca, en cuanto al comercio internacional, la disminución de los aranceles y de las barreras no arancelarias, acuerdos bilaterales o multilaterales sobre comercio, transporte y financiamiento, así como otros compromisos relativos al marco jurídico en el que se desenvuelven tales intercambios. Por tal motivo los acuerdos de integración pueden desembocar en la constitución de áreas de librecambio o en la creación de un mercado

común. **[international cooperation]**. (V. AREA DE LIBRECAMBIO, MERCADO COMUN).

intercambio. Proceso mediante el cual una persona transfiere bienes o servicios a otra recibiendo, en contrapartida, otros bienes o servicios. El intercambio da origen al comercio como actividad especializada y, cuando es generalizado y regular, conforma una red de interacciones que se denomina mercado. De allí que se considere al intercambio como la piedra fundamental sobre la cual se edifica toda la estructura de la economía, como el elemento básico que es preciso tener en cuenta para comprender todas las actividades económicas.

Quienes intercambian pueden ser individuos, empresas, o instituciones públicas; aquéllo que se intercambia puede ser cualquier objeto o servicio que tenga utilidad para un ser humano; el intercambio puede darse en forma directa, mediante el trueque, o indirectamente, a través de una mercancía especial, el dinero, que sirve como medida del valor de las demás; lo esencial es que la mutua transferencia que se produce entre quienes intercambian sea libre y voluntaria, es decir, que esté guiada por el interés de cada uno. De otra forma se estaría frente a cualquier forma de pillaje o despojo, no de un auténtico intercambio entre personas que deciden por sí mismas.

Para que un individuo desee intercambiar algo que posee por lo que posee otra persona, es preciso que él valore más el bien que no posee que el que tiene efectivamente en su poder. Idénticamente debe ocurrir con la otra parte que interviene en el intercambio, por lo que éste, si es auténticamente libre y no compulsivo, debe resultar en un aumento de la utilidad de cada uno de los participantes: de otro modo no estarían interesados en intercambiar. Cuando pensamos no ya en dos individuos aislados, sino en una multitud de personas que interactúan entre sí, y cuando además consideramos que -en un momento dado de la evolución humana- se comienzan a producir los bienes que se sabe, anticipadamente, que los demás habrán de demandar, se arriba al tipo de sociedad mercantil que conocemos en la actualidad. En ella se realizan continuamente infinidad de intercambios de todo tipo, generándose así un amplio mercado de bienes y servicios. Es el deseo de intercambiar el que lleva a la producción de la variada suma de mercancías que se ofrece en las sociedades modernas. **[interchange; exchange; trade off]**. (V. COMERCIO; DINERO; MERCADO; UTILIDAD).

interdependencia. Término genérico que sirve para describir las complejas y múltiples relaciones económicas que las naciones modernas han ido estableciendo entre sí. Si en una época un pequeño grupo de naciones industrializadas intercambiaba sus productos manufacturados por las materias primas y los alimentos que vendían las naciones menos desarrolladas, hoy, gracias a los avances tecnológicos y al aumento del comercio, existe un intercambio mucho menos restringido y unilateral, ya que incluso muchos procesos productivos se realizan en la actualidad atravesando varias veces las fronteras nacionales. La idea de interdependencia, por otra parte, refleja la imposibilidad de pensar en un crecimiento sostenido y dentro de las limitadas fronteras de ninguna economía nacional, aún cuando se trate de las más grandes o poderosas, y expresa también la importancia de los acuerdos de integración económica que se han desarrollado en los últimos tiempos. **[interdependence].** (V. AUTARQUIA; COMERCIO INTERNACIONAL; DEPENDENCIA; INTEGRACION REGIONAL).

interés. Precio que se paga por el uso del dinero. Generalmente se expresa como un tanto por ciento anual sobre la suma prestada, aunque dicho porcentaje puede definirse también para otros períodos más breves, como un mes o una semana, por ejemplo. Al porcentaje mencionado se le denomina tasa de interés. La tasa de interés, en principio, depende de la valoración que haga quien presta el dinero con respecto al riesgo de no recuperarlo: cuanto mayor el riesgo mayor tendrá que ser el interés necesario para compensarlo. La incertidumbre hace que la misma suma de dinero tenga más valor, relativamente, en el presente, pues la utilidad que ésta alcance en el futuro siempre podrá ser inferior que la actual.

Pero, más allá de este primer elemento, el tipo de interés reinante en un mercado será aquel que iguale la oferta de fondos prestables con su demanda. Estos fondos prestables, como cualquier otro bien, tendrán así un precio de equilibrio en el mercado, que será el tipo de interés al que se arribe. En un mercado abierto no existirá, por cierto, un sólo tipo de interés: éste variará con respecto a la clase de préstamos de que se trate, es decir, según los montos, plazo, tipo de amortización y garantías que aporte el deudor. Si la oferta o la demanda de dinero se modifica habrá un movimiento en la tasa de interés que se trasladará, siempre que haya libre movimiento de los capitales, a todos los tipos diferentes de préstamos, tendiendo a preservarse en general la diferencia existente entre los mismos. Pero las tasas de interés tenderán a reflejar, también, la tasa de ganancia existente en un momento dado en una economía:

ninguna empresa podrá tomar prestado fondos -salvo excepciones coyunturales- a un tipo de interés más alto que la tasa de ganancia promedio que obtiene, pues de otro modo estará perdiendo dinero.

Desde el punto de vista macroeconómico, la tasa de interés queda determinada tanto por la demanda de dinero como por su oferta. Dado que la oferta monetaria depende de las emisiones que realizan los bancos centrales estos pueden, según las circunstancias, alterar en mayor o menor medida la tasa de interés.

Los análisis macroeconómicos de Hicks, por otra parte, han logrado vincular sistemáticamente algunas variables fundamentales referentes a la tasa de interés. El resultado de los mismos se expresa en las llamadas *curvas IS-LM* que muestran la mutua determinación de los valores de equilibrio entre la tasa de interés y el nivel de ingreso nacional, como un resultado de las condiciones existentes en los mercados de bienes y de dinero. **[interest]**. (V. DEMANDA DE DINERO; DINERO; OFERTA MONETARIA; TASA DE INTERES).

intermediario. Persona o empresa que interviene en el proceso de comercialización ya sea entre el productor primario y el industrial o entre éste y el consumidor. Los intermediarios cumplen la función especializada de unir al productor con los demandantes finales de lo que éste produce, y su función se hace más importante, hasta llegar a ser indispensable, a medida que se complejizan los intercambios en las sociedades modernas y los mercados se extienden en el tiempo y en el espacio. Al especializarse en la tarea de comprar y vender el intermediario puede realizarla mucho más eficientemente que los otros agentes del proceso productivo.

La figura del intermediario fue frecuentemente atacada y desvalorizada en épocas anteriores, considerándolo como un parásito o un intruso que encarecía "artificialmente" los productos, especialmente aquéllos de primera necesidad, mediante el acaparamiento y la especulación. Todavía, en el pensamiento vulgar, subsiste cierta resistencia a comprender la importancia del papel de la intermediación, en particular cuando se trata de bienes que se comercian a través de una larga cadena de intercambios, como los productos agrícolas y pecuarios. Pero el amplio consumo de una gran diversidad de bienes que caracteriza a las sociedades modernas es impensable sin una compleja labor de intermediación: gracias a la misma el productor puede planificar su producción, evitando bruscas fluctuaciones; se pueden clasificar,

transportar y almacenar diversos bienes; se procede a preservar adecuadamente los productos perecederos, disminuyendo las inevitables pérdidas y por lo tanto abaratando tales productos; el detallista y el consumidor final obtienen mayor información acerca de la oferta existente y se pueden obtener servicios especializados que de otro modo raramente estarían al alcance del público, o sólo llegarían a un círculo muy reducido de personas.

Según la naturaleza de los bienes y servicios que consideremos los intermediarios asumen la forma de corredores de bolsa o de seguros, de acopiadores, mayoristas o distribuidores, de agentes comerciales, etc. **[middleman]**. (V. COMERCIO; CORREDOR).

intervención estatal. Acción de los gobiernos que tiene por objeto afectar la actividad económica. El término es lo suficientemente amplio para incluir tanto la regulación y control de los mercados como la participación directa en la actividad económica. Desde un punto de vista teórico puede afirmarse que en toda sociedad moderna existe algún tipo intervención estatal en la economía: todos los gobiernos proveen algunos bienes públicos y regulan, mediante leyes y decretos, ciertos aspectos de la actividad económica. Por ello se habla de *intervencionismo* sólo cuando la acción del Estado supera ciertos límites. Cuando casi toda la actividad económica de una nación es dirigida y llevada a cabo por el Estado, en cambio, no se habla ya de intervención: en este caso se está ante una economía planificada, de tipo socialista. El intervencionismo por lo tanto cubre toda la amplia gama de situaciones que se extienden entre una economía de libre mercado y una economía socialista.

Las formas más corrientes de intervención son aquellas que regulan el mercado de trabajo, mediante la fijación de salarios mínimos y de ciertas condiciones específicas de trabajo, las que se destinan a controlar ciertos precios -como el de los alquileres o de los artículos de primera necesidad- y las que se dirigen a normar prácticas comerciales y profesionales. También puede considerarse intervencionista el modelo de desarrollo que propende al nacionalismo económico y busca la consolidación de una industria nacional mediante la protección que otorgan altas barreras arancelarias, las medidas que tienden a redistribuir la propiedad rural, como sucede con la reforma agraria, y otras políticas semejantes. Es intervencionista también la fijación de paridades para el cambio de monedas extranjeras y la determinación de intereses máximos. Un caso extremo de intervencionismo se produce cuando el sector público asume

una fracción creciente de las actividades productivas mediante una política activa de nacionalizaciones. En este caso se arriba a lo que se ha denominado el *Estado empresario*, un sector público que se dedica a la producción de una importante fracción de los bienes y servicios que se ofrecen en la economía total.

El intervencionismo económico, visto en una época como necesario para el desarrollo de las economías menos industrializadas, ha sido recusado con creciente intensidad en las últimas décadas: se han ido constatando la ineficiencia en la asignación de recursos que produce un amplio sector público dedicado a la producción, las presiones inflacionarias que se generan y las distorsiones profundas que se crean en todo el sistema de precios relativos. Ello ha llevado a una tendencia hacia la privatización que trata de definir límites más precisos para la acción del Estado en tanto se desarrolla un mercado más vigoroso y libre de regulaciones. **[state intervention]**. (BIENES PUBLICOS; DESARROLLO; ECONOMIA MIXTA; NACIONALIZACION; PRIVATIZACION).

intervencionismo. V. INTERVENCION ESTATAL.

inventario. Recuento de los elementos -mercancías y otros activos- que componen el capital de trabajo de una empresa. Las firmas suelen realizar inventarios anuales -o en períodos más frecuentes- para tener una constatación confiable de los recursos con que cuentan y ejercer un adecuado control sobre sus operaciones. La realización de inventarios es indispensable para poder efectuar balances confiables.

El hecho de poseer inventarios altos -una cantidad relativamente grande de insumos y productos en proceso o terminados- representa un costo a veces significativo para las empresas, pues ellos obligan a poseer espacios especiales para el almacenamiento y a la contratación de más personal, implicando a la vez mayores riesgos de pérdidas o deterioro de los materiales. Por ello se han desarrollado últimamente técnicas complejas de *control de inventarios*, como un modo de llevar tales costos al mínimo posible. **[inventories; stock]**. (V. BALANCE; PROGRAMACION LINEAL).

inversión. En un sentido estricto, es el gasto dedicado a la adquisición de bienes que no son de consumo final, bienes de capital que sirven para producir otros bienes. En un sentido algo más amplio la inversión es el flujo de dinero que se encamina a la creación o mantenimiento de bienes de capital y a la realización de proyectos que se presumen

lucrativos. Conceptualmente la inversión se diferencia tanto del consumo como del ahorro: con respecto a este último, porque es un gasto, un desembolso, y no una reserva o cantidad de dinero retenida; con respecto al consumo, porque no se dirige a bienes que producen utilidad o satisfacción directa, sino a bienes que se destinan a producir otros bienes. En la práctica, sin embargo, tales distinciones suelen desdibujarse un tanto: hay bienes que, como un automóvil, pueden ser a la vez de consumo y de inversión, según los fines alternativos a los que se destine. El ahorro, por otra parte, generalmente se coloca a interés, con el objeto de reservarlo para posteriores eventualidades, una de las cuales puede ser la inversión.

En el sentido corriente se habla de inversión cuando se colocan capitales con el objeto de obtener ganancias, aunque las mismas se produzcan gracias a la compra de acciones, títulos o bonos que emiten las empresas y que les sirven a éstas para incrementar su capital. Se habla entonces de inversión *financiera*, para distinguirla así de la inversión *real* que responde a la definición dada previamente. Esta última puede dividirse, para fines analíticos en: inversión *fija*, que corresponde a la compra y reposición de bienes de capital; inversión en bienes en proceso e inversión en stocks, o bienes finales. **[investment]**. (V. ACCION; AHORRO; CONSUMO).

inversión extranjera. Adquisición, por el gobierno o los ciudadanos de un país, de activos en el extranjero. Como cualquier inversión, la misma puede adoptar la forma de depósitos bancarios, compra de bonos de la deuda pública de otro país, valores industriales o asumir la forma de compra directa de activos: tierra, edificios, equipos o plantas productivas. La decisión de invertir, en el caso de la inversión extranjera, no sólo depende de la rentabilidad esperada: también inciden en ella consideraciones relativas a la estabilidad política y económica del país hacia el cual se dirigen las inversiones, a la seguridad jurídica que exista, etc.

Los países latinoamericanos, después de la Segunda Guerra Mundial, tuvieron una actitud muy negativa hacia la recepción de inversiones extranjeras. Guiados por criterios de nacionalismo económico vieron en ellas una forma en que el trabajo local enriquecería a los capitalistas foráneos, aumentando a la vez la dependencia con los centros financieros de poder. Actualmente, y luego de una larga experiencia, tal actitud ha cambiado casi totalmente. Ahora se concibe al capital extranjero como una fuente de trabajo que estimula el proceso

productivo y se busca, en cambio, detener la exportación de capitales que hacen los nacionales de un país, procurando más bien la repatriación de los activos que salieron durante el período de excesiva inestabilidad política e intervencionismo gubernamental que concluyó en la década de los ochenta. **[foreign investment]**. (V. CONTROL DE CAMBIOS; POLITICA COMERCIAL).

investigación de mercados. Actividad dedicada a conocer, con el mayor rigor posible, las características concretas de un mercado. Ella es indispensable para las empresas que producen bienes y servicios de consumo masivo, pues el conocimiento del mercado les permite aproximarse lo más posible a los deseos de los consumidores y, por lo tanto, aumentar sus ventas.

La investigación de mercados se ocupa por lo general de los siguientes temas: división y segmentación del mercado entre diferentes productos competidores y tipos de consumidores; características de los productos que compiten; actitudes, hábitos de consumo y preferencias de los consumidores; publicidad y sus efectos; canales de distribución, etc. **[market research]**. (V. COMERCIALIZACION).

investigación y desarrollo. Actividad dedicada a incrementar los conocimientos técnicos y científicos y a su aplicación al mejoramiento de los productos y procedimientos de elaboración existentes, así como a la creación de nuevos productos. Las grandes empresas modernas dedican importantes sumas a investigación y desarrollo pues eso les permite mantenerse a la vanguardia de mercados altamente competidos. **[research and development, R&D]**. (V. COMPETENCIA).

IVA. Siglas del impuesto al valor agregado. V. IMPUESTO.