

S

salario. En un sentido amplio salario es la retribución del factor productivo trabajo, incluyendo toda los ingresos provenientes del empleo o del autoempleo, los honorarios profesionales, las cantidades entregadas por las empresas a los fondos de jubilación, etc. En un sentido más restringido salario es la remuneración del personal empleado en las empresas, incluyendo todos los pagos que éstas realizan a su personal. En el lenguaje corriente, y a veces en ciertos informes económicos, los salarios son exclusivamente las remuneraciones del personal obrero, en tanto que el pago a los empleados se denomina sueldo. Esta distinción, sin embargo, tiende poco a poco a caer en desuso: la diferencia entre empleados y obreros es cada vez menos nítida en los procesos productivos modernos, donde el empleo de la fuerza física se va reduciendo constantemente y donde la preparación requerida por el personal obrero es cada vez mayor.

El salario se paga usualmente en dinero, pero puede incluir una parte más o menos considerable de pagos en especie. Hay empresas que ofrecen, como parte de la remuneración, el derecho a usar ciertas instalaciones, vivienda, mercancías que pueden ser adquiridas al costo y, en general, otros bienes y servicios que se transfieren a su personal. El salario que recibe un trabajador consta usualmente de dos partes: por un lado está el salario básico, o *tipo de salario*, que especifica la cantidad a pagar por hora, día, semana, quincena o mes. Por otro lado están los beneficios adicionales: bonificaciones, premios, bonos, primas, aguinaldos, pagos a la seguridad social, etc. Para distinguir al salario básico del salario total, suele llamarse a éste último *salario integral*.

En la teoría económica, el salario es la cantidad que las empresas pagan por el uso del factor trabajo. Se trata por lo tanto de un precio que, como cualquier otro, está determinado por la oferta y la demanda existente. La demanda de trabajo es una demanda derivada: el trabajo no se demanda por sí mismo, como un bien de consumo, sino porque es capaz de producir bienes y servicios. La demanda de trabajo depende, por ello, de la demanda de los bienes y servicios en los que interviene para su producción y de la productividad que tenga en un momento determinado con la tecnología existente. A mayor productividad se requerirá de menos trabajo para producir los mismos bienes. La oferta de trabajo dependerá de la cantidad de personas que estén dispuestas a renunciar al ocio a cambio de una remuneración y ella estará afectada,

por lo tanto, por los ingresos que los individuos tengan por otros conceptos y por los hábitos y costumbres prevalecientes en una sociedad determinada. La estructura de los salarios relativos, de lo que se paga a cada una de las especialidades que se distinguen en el mercado de trabajo, dependerá de la demanda y la oferta de cada una de ellas; estará condicionada por los niveles de capacitación promedio de la mano de obra existente y por la estructura de la industria.

En la práctica, es preciso incorporar una serie de factores que modifican sensiblemente los análisis teóricos anteriores: en primer lugar, y por causa de presiones sindicales y políticas, los salarios nunca bajan, al menos en términos nominales. Sí lo pueden hacer, y lo hacen, en términos reales, cuando los incrementos en los mismos son inferiores a la inflación. En segundo lugar existe, en muchos países, el llamado salario *mínimo*, un límite inferior fijado por la ley por debajo del cual resulta ilegal hacer contratos de trabajo. Las regulaciones gubernamentales en materia de trabajo, además, determinan que un conjunto de beneficios deban ser pagados obligatoriamente a los trabajadores. Todos estos elementos encarecen administrativamente el factor trabajo, impidiendo la fijación de un precio de mercado y provocando desempleo: las empresas que podrían contratar trabajadores a salarios menores deben abstenerse de hacerlo y los trabajadores que estarían dispuestos a trabajar por esos salarios no encuentran colocación. Ello crea, en muchas economías, la emergencia de un sector de la producción que se aparta de las normativas legales porque no puede asumir los costos que éstas suponen: el sector informal. A estas imperfecciones en el mercado de trabajo hay que agregar las que emergen de la falta de información y de las trabas que existen a la movilidad de los trabajadores. **[wage; salary]**. (V. DESEMPLEO; FACTORES DE PRODUCCION; MERCADO DE TRABAJO; SECTOR INFORMAL; TRABAJO).

saturación. Dícese que hay saturación en un mercado cuando existe un gran excedente de la oferta sobre la demanda. Es difícil que se produzcan situaciones permanentes de saturación, porque los productores adaptan sus planes de producción a las condiciones que aprecian en el mercado, restringiendo en consecuencia sus inversiones y su producción. Sin embargo, en el corto plazo, puede producirse saturación cuando una recesión disminuye fuertemente la demanda o cuando las condiciones del comercio internacional hacen que la oferta se dirija en mayor proporción a los mercados internos. En tales casos los precios tienden a bajar y se producen buenas oportunidades para los especuladores. Esto último no es posible en el caso de productos

altamente perecederos, como muchos bienes alimenticios, cuyos precios presentan entonces fuertes fluctuaciones. Ello castiga severamente los ingresos de los productores agrícolas, lo que ha llevado a los mismos a exigir a los gobiernos el pago de subsidios y la fijación de precios mínimos. **[saturation]**. (V. MERCADO; OFERTA; SUBSIDIOS).

sector informal. Parte de la economía de un país que está constituida por trabajadores por cuenta propia y pequeñas empresas que no están integradas plenamente en el marco institucional que regula las actividades económicas: en el sector informal suelen no cumplirse las leyes del trabajo ni otras regulaciones sanitarias, de seguridad o simplemente burocráticas, que el Estado impone al sector privado; tampoco se pagan -o no se pagan por completo- diversos impuestos y tasas que exige el fisco. El sector informal suele ser de bastante amplitud en los países menos desarrollados, aunque tampoco es despreciable en las economías más adelantadas, donde se le llama también economía *sumergida* o *subterránea* y cuenta por lo general con una mano de obra conformada en gran parte por inmigrantes ilegales.

La baja productividad, el uso intensivo de mano de obra y el escaso nivel de capitalización son característicos del sector informal; los salarios suelen ser más bajos en los casos de inmigrantes no legales, pero los ingresos de los trabajadores por cuenta propia y de ciertos empresarios en pequeña escala superan a veces ampliamente al salario promedio de un país.

Muchos de los trabajadores del sector informal no tienen un trabajo estable y regular, y sus ingresos suelen ser afectados por fluctuaciones de consideración. Por tal motivo, a una buena parte de ellos se los contabiliza a veces entre los desempleados o se los califica de subempleados, especialmente cuando las estadísticas nacionales no utilizan instrumentos de recolección suficientemente refinados. No obstante, pertenecen de hecho a la población ocupada, pues a pesar de trabajar en mercados tan peculiares el aporte que realizan a la economía nacional no es para nada desdeñable: en algunos casos el sector informal llega a ocupar a algo más de la mitad de la población económicamente activa de un país, con contribuciones al producto bruto que oscilan entre un quinto y un tercio del total. **[informal sector]**. (V. MERCADO DE TRABAJO; SALARIO; SUBEMPLEO).

sector primario. Dícese del conjunto de las actividades económicas directamente vinculadas con la obtención de productos de la tierra: agricultura, ganadería, silvicultura, caza, pesca, minería, petróleo, etc.

Las sociedades tradicionales y los países menos desarrollados tienden a tener un sector primario considerable, generalmente con baja incorporación de tecnología y escasa productividad; gran parte de la población económicamente activa se concentra en el mismo y sus exportaciones, del mismo modo, se componen mayormente de materias primas sin elaborar y productos alimenticios básicos. **[agricultural sector]**. (V. DESARROLLO; MONOEXPORTADORES; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES; TIERRA).

sector privado. Parte del sistema económico integrado por empresas y consumidores distintos al Estado y sus dependencias. El sector privado constituye el eje y la parte más dinámica de toda economía, basándose normalmente en las transacciones de mercado. **[private sector]**. (V. MERCADO).

sector público. Conjunto de actividades económicas que están bajo el control del Estado. El sector público comprende el gobierno en sí, con su estructura centralizada de poder, los gobiernos locales, y las empresas públicas que proveen bienes y servicios. **[public sector]**. (V. ESTADO; ESTATIZACION; PRIVATIZACION).

sector secundario. Parte de la economía que comprende las industrias manufactureras y otras actividades similares: construcción, generación de energía, etc. El sector secundario se expandió grandemente en los países que hicieron la llamada revolución industrial, lo que produjo una disminución paralela del sector primario dentro del conjunto de la economía. **[secondary industry]**. (V. DESARROLLO; REVOLUCION INDUSTRIAL).

sector terciario. Llámase así a la parte de la economía que se dedica a los servicios de todo tipo. Entre éstos se incluyen las actividades gubernamentales -salvo la de empresas públicas que pueden pertenecer a los sectores primario o secundario- el comercio, la educación, la salud, la banca y las finanzas, el transporte y las comunicaciones, así como otros servicios sociales y personales no claramente clasificables. En las economías maduras, que se industrializaron hace ya muchos años, tiende a crecer este sector a medida que se complejiza y diversifica el mercado; también suele ser amplio en economías menos desarrolladas que no han podido absorber en actividades manufactureras las olas de migrantes procedentes de las regiones rurales. En tales casos crecen desmesuradamente el empleo público y el comercio al por menor,

incrementándose paralelamente el sector informal. **[tertiary industry]**. (V. SECTOR INFORMAL; SERVICIOS).

seguridad social. Sistema de seguros colectivos que protege a los trabajadores contra los riesgos de enfermedad, invalidez, vejez y muerte. Los sistemas de seguridad social se basan en las contribuciones de los afiliados, que cotizan una parte de su salario, y aportes de los empleadores y del Estado. Las sumas que dan las empresas son parte de los costos salariales de las mismas, por lo que deben considerarse también como parte del salario. La seguridad social recibe estas contribuciones y con ellas paga pensiones a los asegurados que sufren percances de salud y jubilaciones a los que arriban a cierta edad y han cumplido determinados años de servicio. También existen, en casi todos los países, pensiones que se otorgan al cónyuge sobreviviente o a los herederos de un trabajador cuando éste fallece.

Los amplios sistemas de seguridad social existentes comenzaron en Alemania hacia fines del siglo pasado y se han basado tradicionalmente en los principios de *solidaridad* y *universalidad*. En la práctica, ello significa que la afiliación de los trabajadores no es voluntaria sino obligatoria y que el Estado asume un importante papel en la gestión de los mismos, ya que recaba las contribuciones y paga las pensiones y jubilaciones. La experiencia norteamericana, iniciada en 1937, se caracterizó por ampliar las funciones y el alcance del sistema: a partir de la cobertura de los riesgos básicos ya mencionados, se fue pasando luego a otros propósitos más ambiciosos, como la lucha contra la pobreza y el desempleo. Se creó así un seguro de desempleo y se establecieron subsidios o transferencias directas a las personas más pobres de la población, a lo cual se agregaron ininidad de programas sociales de tipo parcial. Esta experiencia, seguida luego de la Segunda Guerra Mundial por casi todos los países de Europa, dio origen a lo que se denomina el Welfare State, o Estado de Bienestar.

El financiamiento de los sistemas de seguridad social se ha basado normalmente, hasta hace pocos años, en lo que se llama en inglés sistema de "pay as you go" o *financiamiento sobre la marcha*. Este consiste en que las contribuciones recogidas en un año son utilizadas para cubrir el monto de las pensiones que hay que pagar durante ese mismo año. No existen entonces verdaderos fondos que capitalicen los aportes de los trabajadores sino un gran sistema de transferencias cruzadas, que hace pasar por manos de la burocracia estatal una inmensa cantidad de dinero. Los problemas que trae esta modalidad de

operación sólo se perciben claramente en el largo plazo: ante cambios demográficos que alteran la relación entre los cotizantes y los pensionados, o ante disminuciones relativas de la cantidad de personas ocupadas, tienden a producirse déficits que obligan al aumento del porcentaje que tienen que aportar los cotizantes. Se producen, por otra parte, irregularidades e inequidades de todo tipo, pues los sistemas tienden a convertirse en ineficientes y poco confiables.

La comprobación de estos problemas ha llevado a la proposición -y en algunos casos a la puesta en práctica- de sistemas por completo diferentes: ellos se basan en la existencia de *fondos privados de pensiones* a los cuales los trabajadores van aportando regularmente, haciéndose titulares de cuentas personalizadas que ganan intereses. Llegado el momento del retiro el trabajador tiene la posibilidad de recibir una pensión mensual o de retirar una parte significativa de la suma acumulada; lo mismo sucede en el caso de incapacidad o de enfermedades de larga duración. El Estado, en estos sistemas, cumple básicamente la función de control y de regulación de los fondos existentes aunque, en algunos casos, puede contribuir también con aportes para emergencias determinadas. **[social security]**. (V. ESTADO DE BIENESTAR; FONDO; NEW DEAL; SEGURO).

seguro. Medio a través del cual se reparten los riesgos que afrontan las personas o las empresas. Los seguros son servicios que suministran compañías especializadas -*empresas de seguros*- que cobran a los asegurados una cantidad -la prima- a cambio de una compensación determinada en el caso de que ocurra un siniestro. El contrato por el que se establece un seguro resulta generalmente beneficioso para ambas partes: el *asegurado* escoge pagar al asegurador una suma mucho menor que el valor del bien que asegura, de modo de cubrirse ante la eventualidad de perder el bien por completo; obtiene así tranquilidad y se evita la necesidad de tener que mantener activos que le capacitarían para enfrentarse al costo del siniestro. La compañía aseguradora, por otra parte, si estima de modo adecuado la probabilidad de que el riesgo se materialice, puede obtener una utilidad neta. Para ello es necesario que existan experiencias previas, a partir de las cuales, cuando su número es suficiente, puede calcularse la probabilidad de que ocurra cierto suceso. Así, conociendo la esperanza de vida de una población para cada tramo de edad, puede establecerse -mediante un tipo de cálculo llamado *actuarial*- la cantidad que es necesario pagar para poder otorgar una cierta suma al fallecimiento de la persona y compensar los costos de la empresa aseguradora. Cuanto más probable

es la ocurrencia de un siniestro, o cuanto menos exactamente pueda calculársela, mayores tendrán que ser las primas a pagar por los asegurados.

Los seguros cubren generalmente contingencias tales como la pérdida de la vida, la enfermedad, el robo de ciertos bienes, los incendios y otros daños producidos por agentes naturales que destruyen la propiedad mueble o inmueble, etc. También existen seguros colectivos, que amparan a un grupo determinado de personas, como por ejemplo los trabajadores de una empresa o institución.

Las compañías de seguros son empresas financieras que operan basándose en la ley de los grandes números. Deben atraer una cantidad suficiente de asegurados como para que el riesgo se reparta adecuadamente, acercándose en la práctica a los valores promedio de las probabilidades calculadas. Ellas son indispensables en la economía moderna pues reducen grandemente la incertidumbre que normalmente rodea a todo proyecto de inversión y a toda empresa en funcionamiento. **[insurance]**. (V. INCERTIDUMBRE; REASEGURO; RIESGO; SEGURIDAD SOCIAL).

series de tiempo. Sucesión estadística de los valores de una variable a lo largo del tiempo. La elaboración de tales series es fundamental para el estudio de la economía concreta de los países y las regiones, aplicándose igualmente al análisis de la actividad empresarial o de las ramas de industria. Son muchas las variables que se presentan usualmente como series de tiempo: en macroeconomía, son frecuentes las del producto nacional bruto, importaciones y exportaciones, índices de precios, liquidez, etc.; también son frecuentes las de índices bursátiles, producción, tipos de cambio, ventas y muchas otras que facilitan el estudio de las transformaciones que sufren ciertas magnitudes a lo largo del tiempo.

Las series de tiempo son importantes para los análisis de coyuntura, para estudiar las variaciones estacionales de la producción o el consumo y para seguir los movimientos de los ciclos económicos. También pueden tener un interés más teórico, pues ellas permiten apreciar cómo se interrelacionan diversas variables en la práctica, permitiendo construir modelos econométricos y verificar proposiciones teóricas abstractas. **[time series]**. (V. CIENCIA ECONOMICA; ECONOMETRIA; TIEMPO).

servicios. Desde el punto de vista económico, servicio es cualquier tarea o actividad para la cual haya una demanda y, por lo tanto, un precio. En una economía competitiva este precio será determinado, como para los bienes, por la relación que se establezca en el mercado entre la oferta y la demanda existente. Los servicios son llamados también bienes intangibles porque ellos no son mercancías que puedan ser compradas, almacenadas y luego revendidas, sino acciones que realizan otras personas y que deben ser consumidas en el momento y lugar de su producción, aunque muchas actividades de servicios implican el consumo simultáneo de otros bienes tangibles. Suele clasificarse a los servicios, por tal motivo, entre los bienes no transables o transferibles, aunque existen ciertas excepciones al respecto.

La reparación o el mantenimiento de un objeto, el dictado de un curso o la elaboración de un proyecto son, por lo tanto, servicios, aunque en algunos casos -como por ejemplo cuando se realiza un diseño publicitario- el servicio prestado no sea completamente intangible: casi siempre hay algún aspecto físico o material involucrado en la prestación de un servicio.

Los servicios suelen clasificarse en la estadística macroeconómica como *personales* o *sociales*, según los destinatarios y las características de los mismos. A la segunda categoría pertenecen, entre otras, las actividades educativas y comunales. También suele hablarse de servicios *públicos*, aunque generalmente en un sentido poco estricto: entre ellos se engloban las actividades de suministro de agua y energía, salud, educación, alumbrado público, etc. En algunos casos estos servicios públicos tienen características similares a las de los bienes públicos; en otros se trata de que, simplemente, la prestación de los mismos corre, en determinada sociedad, por cuenta del Estado. **[services]**. (V. BIENES; BIENES PUBLICOS; SECTOR TERCIARIO).

simulación. Un método de análisis y de previsión que se basa en la construcción de modelos. La simulación parte de un agregado organizado de datos sobre la realidad; se asumen luego diversas posibilidades concretas observando cómo los datos se alterarían ante diferentes valores de las variables exógenas, como por ejemplo cambios en la política económica, en las tasas de crecimiento poblacional, etc. Se observa entonces, generalmente a través de computadoras, el comportamiento probable que seguirían en tal caso las variables que interesa pronosticar. La simulación puede considerarse una técnica avanzada de explicación y previsión, que se utiliza también en ramas tan

diferentes de la ciencia como la meteorología y la astronomía.
[simulation]. (V. CIENCIA ECONOMICA; MODELO).

sindicato. Organización de obreros o empleados asalariados cuyo objetivo principal es negociar los términos de los contratos que las empresas establecen con sus miembros, especialmente en cuanto al monto de sus remuneraciones y sus condiciones de trabajo. Cuando los trabajadores están organizados en un sindicato ellos negocian colectivamente con el empleador, en un proceso casi siempre pautado por la ley que se denomina *contratación o negociación colectiva*. Ello permite a los asalariados conseguir mayores ventajas que las que obtendrían negociando de modo individual, pero introduce un elemento monopólico o cuasi monopólico en el mercado de trabajo que perjudica, por lo tanto, a los trabajadores no sindicalizados.

El poder negociador de un sindicato depende de factores económicos y no económicos; entre estos últimos se pueden mencionar su capacidad de activismo y el marco legal que pauta las relaciones entre patronos y obreros. Entre los factores económicos cabe destacar la elasticidad de la demanda de trabajo que tenga la empresa: si ésta es baja, el poder del sindicato será mayor, del mismo modo que si es difícil sustituir el trabajo por otros factores productivos o si la oferta de éstos es inelástica, o cuando la proporción del trabajo en el total de los insumos es alta.

En situaciones de inflación, cuando el aumento en los salarios se traslada casi automáticamente a los precios, las empresas pueden aceptar con más facilidad las demandas sindicales; en tales casos, si el poder de los sindicatos es alto y consiguen incrementos sucesivos de salarios, sus afiliados estarán en una ventaja relativa con respecto a la población trabajadora no asalariada y al resto de los consumidores en general. Ello sucede también cuando se establecen mecanismos de indexación de salarios.

Los sindicatos pueden organizarse a nivel de *empresa*, de *rama de producción* o pueden ser *profesionales*, cuando agrupan a todos los trabajadores de un mismo oficio o profesión, como por ejemplo los electricistas que trabajan en toda clase de empresas. Los sindicatos suelen agruparse en organismos de segundo grado, como las *federaciones* regionales o profesionales, y hasta de tercer grado, como es el caso de las *confederaciones* que agrupan federaciones y sindicatos individuales. Estos últimos organismos suelen tener un poder político

bastante amplio y sus acciones en demanda de aumentos generales de salarios son, por lo general, un factor que contribuye a la inflación.

Los sindicatos surgieron a mediados del siglo XIX, a medida que se desarrollaban grandes industrias que hacían uso intensivo del factor trabajo, concentrando un número de obreros nunca antes visto en grandes plantas fabriles. El peso político de estas instituciones aumentó, casi continuamente, hasta mediados de este siglo. Pero en las últimas décadas los sindicatos, como fuerza social, han enfrentado un cierto estancamiento, cuando no un retroceso: la diversificación de las categorías de empleo, la aparición de industrias más intensivas en capital y el crecimiento del sector servicios en la economía han contribuido a esta relativa decadencia. La proporción de asalariados sindicalizados sobre el total de asalariados de un país, llamada *tasa de sindicalización*, se ha mantenido constante o ha descendido en casi todos los países industrializados del mundo. **[union]**. (V. MERCADO DE TRABAJO; TRABAJO; SALARIO).

síntesis neoclásica. Esfuerzo teórico desarrollado a partir del surgimiento de la economía keynesiana para mostrar que ésta es un caso particular de la teoría neoclásica. La síntesis neoclásica postula que los análisis de Keynes se refieren a un caso especial, en el que la rigidez de los salarios nominales lleva a una situación de equilibrio de desempleo. Desarrollada inicialmente por Hicks desde 1937 fue cuestionada por muchos seguidores de Keynes. **[neo-classical synthesis]**. (V. ECONOMIA KEYNESIANA; NEOCLASICOS).

soberanía del consumidor. Característica de un sistema de libre mercado donde los consumidores, a través de la demanda que generan, orientan la producción y las inversiones de las empresas. El consumidor es soberano en el sentido de que su decisión de comprar o no un cierto bien queda exclusivamente en sus manos, sin que exista ningún organismo que le impida escoger la forma en que gastará su renta.

No es fácil percibir en toda su extensión, de un modo inmediato, el grado en que los consumidores condicionan el mercado. Estos parecen fuertemente condicionados por la publicidad y otros estímulos que influyen sobre sus decisiones. Pero si se analiza un período relativamente extenso se puede comprobar, sin dificultad, que han sido las preferencias de los consumidores las que han orientado los cambios generales de la oferta. Es a través de este mecanismo que se producen hoy una cantidad de bienes que facilitan las tareas domésticas, que se ha creado

una amplia industria cultural y que se han mejorado una serie de artículos de consumo de alta demanda. La comparación con lo que ocurre en economías centralmente planificadas es por demás ilustrativa: en ellas hay una frecuente carencia de bienes de consumo, éstos son de baja calidad y escasa diversificación, y se recurre normalmente a mecanismos como el racionamiento que impiden de hecho toda escogencia.

La soberanía de los consumidores puede frustrarse, sin embargo, cuando ellos no están suficientemente informados o cuando el mercado de un bien o servicio asume características monopólicas, pues son las imperfecciones del mercado, de hecho, las que impiden un proceso de elección informado y racional. Para evitar los efectos dañinos de tales imperfecciones es conveniente, por lo tanto, que exista una legislación adecuada, capaz de evitar las informaciones falaces o distorsionadas y de impedir en lo posible las prácticas discriminatorias. **[consumer's sovereignty]**. (V. CONSUMO; ELECCION; MERCADO; PRACTICAS DISCRIMINATORIAS; RACIONAMIENTO).

soberanía económica. Dícese de la capacidad que tiene un ente político -normalmente un Estado- para determinar por sí mismo la política económica. La soberanía económica implica la existencia de aduanas y la emisión de moneda, así como también la potestad -normalmente limitada por la ley- para imponer diversas regulaciones a las actividades económicas. **[economic sovereignty]**. (V. ADUANA; BANCO CENTRAL; IMPUESTO; POLITICA ECONOMICA).

sobreproducción. Situación que se genera en la fase expansiva de un ciclo económico y que implica un exceso de la oferta sobre la demanda. La sobreproducción conduce a la baja de precios y a la reducción de las inversiones, lo cual contribuye a restablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda, pudiendo llevar hacia una fase recesiva del ciclo. **[overproduction]**. (V. CICLO ECONOMICO).

sobresueldo. Término que incluye los diversos pagos extraordinarios que las empresas otorgan a una parte o la totalidad de sus empleados. (V. SALARIO).

socialismo. Término general que se da a las doctrinas -y a los sistemas políticos inspirados en ellas- que sostienen la necesidad de eliminar la propiedad privada de los medios de producción para lograr una sociedad sin clases. En la práctica los sistemas socialistas propugnan

formas de propiedad estatal sobre el conjunto de la economía y un sistema de planificación central que coordine la actividad de las empresas estatizadas.

El concepto de socialismo admite una variedad de significados concretos, más o menos coincidentes con el criterio anterior: la variante más extrema, denominada *comunismo*, se inspiró fuertemente en las ideas de Marx y de Lenin, organizando de hecho un sistema totalmente centralizado de propiedad estatal donde sólo se admitía la propiedad cooperativa parcial en el campo y muy limitadas formas de propiedad privada en algunos servicios. Por su propia lógica interior tales sistemas devinieron en aparatos burocráticos de enorme poder, donde el Estado concentró todas las decisiones importantes en materia política y económica, y donde se estableció en consecuencia un control totalitario sobre el conjunto de la sociedad. El ejemplo más conspicuo de este modelo, el que se desarrolló en la URSS, produjo visibles ineficiencias y tensiones que llevaron a su desaparición.

Otra forma más moderada de socialismo es aquel que, abogando por una economía totalmente estatizada como meta final, aceptó desarrollar una larga etapa de reformas que llevaran a este resultado. Conocido como socialismo democrático, los países que siguieron este modelo llegaron a economías de mercado con fuerte participación estatal, como en muchos países de Europa. En los últimos años, sin embargo, los partidos socialdemócratas han abandonado prácticamente la intención de llegar a una sociedad sin propiedad privada, limitándose a abogar por amplios programas sociales y el control estatal sobre ciertos monopolios.

Otras formas de socialismo, inspiradas por el cristianismo o por diversas variantes de ideologías nacionalistas, han propugnado básicamente una economía donde se reservan al Estado las industrias más importantes, por razones estratégicas, o donde se estimula la formación de cooperativas y otras formas de propiedad no privada. Estas ideologías estuvieron en boga en las naciones menos desarrolladas durante varias décadas, especialmente en el período que va desde la Segunda Guerra Mundial hasta los años ochenta. En la mayoría de los casos propusieron también modelos de desarrollo basados en el proteccionismo y en la sustitución de importaciones, guiándose por lo que se llamó el nacionalismo económico. **[socialism]**. (V. ESTADO DE BIENESTAR; PLANIFICACION; PROPIEDAD; PROTECCIONISMO; SUSTITUCION DE IMPORTACIONES).

sociedad. En un sentido general, sociedad es un conjunto de personas que tienen relaciones entre sí. A esta acepción, que incluye las sociedades de alcance o dimensión nacional, suele hacerse mención en el lenguaje económico cuando se abordan temas de macroeconomía o de política económica. Pero existe otro significado para el término, más específico y limitado en alcance, que también se usa ampliamente: la de un grupo organizado de personas que comparten ciertos fines concretos. Por sociedad se entiende entonces a cualquier empresa que se organiza para realizar actividades económicas.

De acuerdo a sus estatutos y forma de constitución las sociedades pueden ser de diverso tipo: existen sociedades personales, donde los socios participan arriesgando todos sus activos; de responsabilidad limitada, donde sólo se hacen responsables por el monto de capital que han integrado; *sociedades comanditarias* o de *nombre colectivo*, donde la responsabilidad de los socios no está limitada a sus aportes sino al total de capital de la empresa; *sociedades o compañías anónimas*, donde se emiten acciones que representan partes del capital total, y muchos otros tipos específicos según la legislación vigente en cada país.

Las grandes empresas tienden a constituirse, por lo general, bajo la forma de sociedades anónimas: ello las obliga a registrarse formalmente ante los poderes públicos pero, en contrapartida, obtienen el derecho a emitir acciones que se cotizan en la bolsa de valores, ampliando así considerablemente su capital. Cuando esto sucede se presenta una oportunidad para la dispersión de la propiedad o democratización del capital, pues cualquier individuo puede invertir aun pequeños montos de dinero en la compra de acciones que le garantizan una participación en las ganancias de la compañía anónima. En estas sociedades la responsabilidad de cada socio está limitada exclusivamente a la parte alícuota del capital que posee. **[society; company]**. (V. ACCION; BOLSA DE VALORES; EMPRESA; HOLDING; RESPONSABILIDAD LIMITADA).

sociedad financiera. Institución que tiene como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo. Las sociedades financieras pueden también promover y crear empresas mercantiles, suscribir o colocar obligaciones de empresas privadas, captar fondos directamente del público y realizar otras diversas operaciones financieras. **[finance company]**. [(V. BANCO; FINANZAS)].

stock. Palabra inglesa que significa "existencias" o "mercancías almacenadas". El stock es parte del capital de trabajo de una empresa y consiste en mercancías terminadas, listas para la venta, aunque a veces se habla también de stocks de materias primas o de productos semielaborados.

Los stocks son importantes porque permiten a las empresas amortiguar las fluctuaciones de la demanda, haciendo que la oferta pueda variar rápidamente si ésta se amplía. No obstante, la existencia de stocks muy altos implica también un riesgo, pues los mismos inmovilizan un capital que podría destinarse a usos más lucrativos. (V. CAPITAL; OFERTA; PROGRAMACION LINEAL).

subasta. Venta pública en la que diversos compradores compiten haciendo ofertas cada vez más altas, hasta que uno ofrece un precio que ningún otro está en condiciones de superar. [**auction**]. (V. VENTA).

subdesarrollo. V. DESARROLLO.

subempleo. Suele llamarse subempleados, en las estadísticas sobre ocupación, al conjunto de personas que no trabajan un número mínimo de horas a la semana o que lo hacen sólo de modo esporádico, sin suficiente regularidad. Si el trabajador, sin embargo, por cualquier motivo, desea permanecer en esta situación, no puede hablarse técnicamente de subempleo, pues es sólo una persona ocupada que tiene una función de utilidad ocio/trabajo diferente al promedio existente en la economía. Hay subempleo en cambio cuando el trabajador no encuentra una colocación que le permita incrementar su tiempo de ocupación. Esto puede ocurrir por causa de deficiencias estructurales de la economía o de un mercado en especial. [**underemployment**]. (V. DESEMPLEO; MERCADO DE TRABAJO; SECTOR INFORMAL).

subsidio. Transferencias unilaterales que una persona o institución da a otras. El término se usa, generalmente, para designar las transferencias de los gobiernos a los particulares. Los subsidios son lo contrario a los impuestos, que implican transferencias del sector privado hacia el sector público de la economía. Los subsidios se suelen clasificar en *directos*, cuando consisten en donaciones que se dan a las personas para mejorar sus ingresos, o *indirectos*, cuando se dan a las empresas para que puedan vender sus productos a precios menores que los resultantes de los equilibrios de mercado. En este último caso el objetivo que se persigue

es, indirectamente, abaratar las condiciones de vida de la población de menores recursos ofreciéndole la oportunidad de adquirir productos de primera necesidad. Los subsidios se otorgan también a los productores rurales, para evitar las migraciones a las ciudades, y se utilizan además para hacer más competitivas las exportaciones de un país. En el caso en que no se destinen a compensar alguna situación desfavorable en particular ellos constituyen una forma de dumping.

Los subsidios a la producción tienden a distorsionar fuertemente los mercados, pues llevan a una asignación de recursos distinta a la que surgiría de sus transacciones. Los subsidios directos se han usado extensamente para combatir la pobreza de algunas capas de la población; la experiencia histórica muestra que ellos son incapaces de eliminarla, pues crean desincentivos a la actividad productiva y dependencia, siendo útiles en la práctica sólo como paliativos de corto plazo ante situaciones de emergencia. **[subsidy]**. (V. DUMPING; IMPUESTOS; SEGURIDAD SOCIAL).

subvención. Subsidios que se dan a particulares para alentar ciertas actividades económicas específicas, en especial aquéllas que no podrían desarrollarse sin algún tipo de apoyo externo. Son corrientes las subvenciones a instituciones educativas y culturales. También se subvencionan a veces otras actividades productivas, como industrias consideradas estratégicas o de desarrollo incipiente. **[grant]**. (V. SUBSIDIO).

sueldo. Dícese de los salarios que devengan los empleados y el personal directivo de una empresa. (V. SALARIO).

suscripción. Compra de títulos o acciones. (V. ACCION).

sustitución de importaciones. Una estrategia, seguida en Latinoamérica y otras áreas en desarrollo a partir de los años de postguerra, que perseguía como objetivo la industrialización. Se pensaba que, estableciendo fuertes barreras a la importación y promoviendo las inversiones, podría protegerse a la débil industria local para que ésta abasteciese al mercado interno; entretanto se ahorrarían las divisas necesarias para mejorar la balanza de pagos y se reducirían los lazos de dependencia. La primera etapa consistía en sustituir los bienes de consumo masivo de menos complejidad tecnológica, para pasar luego a los de mayor complejidad y -finalmente- a los bienes de capital. La

sustitución de importaciones consideraba a la industria como la clave del desarrollo económico y propiciaba lo que se denominó como "nacionalismo económico".

Después de más de tres décadas de aplicación, los resultados de la política de sustitución de importaciones pueden considerarse en general como negativos: las balanzas de pagos no mejoraron, porque si bien se redujo la importación de bienes de consumo final aumentó, en contrapartida, la de materias primas y bienes de capital; las industrias que crecieron bajo tan fuerte protección se retrasaron tecnológicamente, en tanto que la estrechez de los mercados locales impuso un límite estricto a los volúmenes de producción, dando por resultado una escasa productividad y costos más altos que en el mercado mundial; la exportación de bienes manufacturados, en consecuencia, resultó muy escasa, y el consumidor local se perjudicó al tener que consumir mercancías más caras y de menor calidad.

En los últimos años casi todos los países en desarrollo han ido abandonando esta estrategia, aunque la presión de las industrias ya establecidas ha retardado la liberación comercial que es necesaria para estimular las exportaciones y reducir los costos de las mercancías que abastecen el mercado local. **[import substitution]**. (V. COMERCIO INTERNACIONAL, IMPORTACIONES, INDUSTRIALIZACION; POLITICA COMERCIAL).

sustituir. Poner una cosa en lugar de otra. En economía se habla de sustitución cuando dos o más bienes pueden satisfacer la misma necesidad o diversos factores productivos permiten alcanzar los mismos fines. Los factores productivos se sustituyen según su precio y su capacidad marginal de contribuir a la producción, para alcanzar la combinación óptima; los bienes y servicios de consumo se sustituyen de modo de alcanzar la máxima utilidad.

La posibilidad de sustituir factores o bienes indica, en esencia, que ellos son medios para alcanzar diversos fines. De allí surge la posibilidad de escogencia o elección, uno de los elementos centrales de la ciencia económica. **[to substitute]**. (V. BIENES SUSTITUTIVOS; CIENCIA ECONOMICA; ELECCION; FACTORES DE PRODUCCION; EFICIENCIA).