

Economía Política

Texto para la Secundaria

APOLINAR E. GARCÍA



Apoyo en la



tinta fresca®



Alfaomega

Economía Política

Apollinar E. García

Economía Política

Apollinar E. García



Buenos Aires • Bogotá • México DF • Santiago de Chile

Apolinar E. García
Economía política. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires :
Alfaomega Grupo Editor Argentino, 2014.
280 p. ; 23x16 cm.
ISBN 978-987-1609-91-8
1. Economía Política. 2. Educación Secundaria. 3. Libro de Texto.
CDD 330.071 2

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra, su tratamiento informático y/o la transmisión por cualquier otra forma o medio sin autorización escrita de Alfaomega Grupo Editor Argentino S. A.

Edición: Damián Fernández
Corrección de estilo y armado: Adriana Scaglione
Diseño de tapa: Diego Linares
Revisión de armado: Vanesa García

Internet: <http://www.alfaomega.com.mx>

Todos los derechos reservados © 2015, por Alfaomega Grupo Editor Argentino S. A.

Paraguay 1307, PB, oficina 11

ISBN 978-987-1609-91-8

Queda hecho el depósito que prevé la ley 11.723

NOTA IMPORTANTE: La información contenida en esta obra tiene un fin exclusivamente didáctico y, por lo tanto, no está previsto su aprovechamiento a nivel profesional o industrial. Las indicaciones técnicas y programas incluidos han sido elaborados con gran cuidado por el autor y reproducidos bajo estrictas normas de control. Alfaomega Grupo Editor Argentino S. A. no será jurídicamente responsable por: errores u omisiones; daños y perjuicios que se pudieran atribuir al uso de la información comprendida en este libro, ni por la utilización indebida que pudiera dársele. Los nombres comerciales que aparecen en este libro son marcas registradas de sus propietarios y se mencionan únicamente con fines didácticos, por lo que Alfaomega Grupo Editor Argentino S. A. no asume ninguna responsabilidad por el uso que se de a esta información, ya que no infringe ningún derecho de registro de marca. Los datos de los ejemplos y pantallas son ficticios, a no ser que se especifique lo contrario.

Los hipervínculos a los que se hace referencia no necesariamente son administrados por la editorial, por lo que no somos responsables de sus contenidos o de su disponibilidad en línea.

Empresas del grupo:

Argentina: Alfaomega Grupo Editor Argentino, S. A.
Paraguay 1307 P.B. "11", Buenos Aires, Argentina, C.P. 1057
Tel.: (54-11) 4811-7183/0887
E-mail: ventas@alfaomegaelitor.com.ar

México: Alfaomega Grupo Editor, S. A. de C.V.
Pitágoras 1139, Col. Del Valle, México, D.F., México, C.P. 03100
Tel.: (52-55) 5089-7740 - Fax: (52-55) 5575-2420/2490. Sin costo: 01-800-020-4396
E-mail: atencionalcliente@alfaomega.com.mx

Colombia: Alfaomega Colombiana S. A.
Calle 62 N° 20-46, Bogotá, Colombia
Tel. (57-1)7460102 - Fax: (57-1) 2100415
E-mail: cliente@alfaomega.com.co

Chile: Alfaomega Grupo Editor, S. A.
Av. Providencia 1443, Oficina 24, Santiago de Chile, Chile
Tel.: (56-2) 235-4248/2947-5786 - Fax: (56-2) 235-5786
E-mail: agechile@alfaomega.cl

Contenido

CAPÍTULO 1	
INTRODUCCIÓN	1
El campo de la economía política.....	1
CAPÍTULO 2	
EL CAPITALISMO	17
Conceptualización	17
CAPÍTULO 3	
EL MARXISMO.....	31
Las escuelas antiliberales	31
Elementos fundamentales del marxismo ..	32
Teoría del valor	36
La mercancía y el origen de la plusvalía ...	37
Fuerzas productivas o de producción	38
Relaciones de producción	39
Modos de producción	40
La sociedad como una forma económico-social	41
CAPÍTULO 4	
IDEAS FUNDAMENTALES DEL	
CAPITALISMO Y DEL MARXISMO	43
Las contradicciones del capitalismo y las revoluciones sociales.....	43
Las ideas fundamentales del liberalismo y el marxismo.....	44
CAPÍTULO 5	
EL KEYNESIANISMO.....	49
Introducción	49
Escuelas precursoras	50
Escuela keynesiana	50
CAPÍTULO 6	
EL ESTADO DE BIENESTAR	57
¿Qué es el estado de bienestar?	57
Principales características del estado de bienestar	64
El fin de las protecciones sociales y crisis global del estado de bienestar	66
Indicadores sociales del estado de bienestar	68
CAPÍTULO 7	
CONCEPTOS FUNDAMENTALES	73
Necesidades	73
Los bienes económicos.....	78
Administración de los bienes escasos.....	81
Factores de la producción (trabajo y capital).....	85
CAPÍTULO 8	
EL MERCADO	89
Los mecanismos del mercado.....	89
La oferta y demanda	90
Formación de los precios	96
Equilibrio del mercado	98
Producción	103
Costos de producción	106

CAPÍTULO 9	
LA COMPETENCIA IMPERFECTA	111
Los mercados de productos.....	111
El monopolio.....	113
Competencia monopolística.....	119
El oligopolio.....	123
CAPÍTULO 10	
EL MERCADO DE TRABAJO	129
¿Qué es el trabajo?	129
Desigualdad en la distribución de la renta	134
Desempleo.....	143
CAPÍTULO 11	
ECONOMÍAS MIXTAS.....	151
Introducción.....	1511
Socialismo.....	152
Capitalismo.....	153
Socialismos actuales	154
El fin del mundo bipolar y la multipolaridad	158
CAPÍTULO 12	
EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	163
La desigualdad entre los países	163
Centros y periferias en el actual sistema mundial	164
Organización mundial de comercio	166
CAPÍTULO 13	
EL DESARROLLO, LA MARGINALIDAD Y LA POBREZA.....	173
Introducción.....	173
Teorías del desarrollo	174
Marginación, exclusión y pobreza.....	175
La pobreza	176
Organismos internacionales y nacionales encargados de medir la pobreza	182
CAPÍTULO 14	
LA APERTURA ECONÓMICA.....	187
Conceptualización	187
La eliminación y/o la reducción aduanera y restricciones no arancelarias..	188
La desindustrialización	191
CAPÍTULO 15	
LA GLOBALIZACIÓN	195
El proceso globalizador.....	195
La revisión del liberalismo económico.....	199
Consenso de Washington	201
Transnacionalización de la economía	204
CAPÍTULO 16	
EL AJUSTE ECONÓMICO	207
Introducción	207
Inflación	209
El plan de convertibilidad.....	214
CAPÍTULO 17	
POLÍTICA FINANCIERA Y MONETARIA.	217
Introducción	217
La oferta monetaria.....	219
La demanda monetaria.....	223
Políticas monetarias.....	224
CAPÍTULO 18	
POLÍTICA FISCAL.....	229
Introducción	229
Impuestos.....	232
El déficit presupuestario	236
Deuda pública	237
CAPÍTULO 19	
POLÍTICA CAMBIARIA.....	241
Introducción	241
El mercado de divisas y el tipo de cambio	242
Valuación de la moneda	242
Control o liberación del mercado cambiario, fijación o flotación libre del tipo de cambio	243
CAPÍTULO 20	
LA REDEFINICIÓN DEL ESTADO	247
Intervención del Estado e iniciativa individual	247
¿Qué se entiende por regulación?	248
El rol del Estado y la intervención en la economía	249
El nuevo poder en la Argentina desde el fin de la dictadura militar	254
Comportamiento de las principales variables socio-económicas.....	258
El establecimiento del PBI para conocer la calidad de vida de un país.....	263
Otras variables socio-económicas.....	266

Prólogo

En *Micro y macroeconomía*, hemos tenido oportunidad de conocer el campo de acción de esta disciplina, de carácter eminentemente social y alcance universal. Asimismo, hemos estudiado todos los aspectos que hacen a la satisfacción de las necesidades de las personas y de las empresas u organizaciones, actuando como unidades de consumo o de producción y la demanda individual o en conjunto de bienes y servicios, respectivamente, como así también otros conceptos generales vinculados a la actividad económica.

Conocidos esos conceptos fundamentales estamos en condiciones de analizar y comprender su desarrollo y cambio a lo largo del tiempo y durante las diversas etapas que ha atravesado la Humanidad hasta el presente.

De allí que este libro incurso en el campo de la *política económica*, con el fin de comprender la aplicación de los conceptos básicos esbozados en la obra anterior, y los efectos que han presentado, dando lugar a nuevas teorías y pensamientos, de acuerdo con las diversas circunstancias económicas acaecidas, por acontecimientos que han modificado sensiblemente la actividad económica de algunos países y del mundo en general.

Lógico es, entonces, que debamos incursionar no solo en las teorías y pensamientos de los principales sistemas económicos que se fueron aplicando en el tiempo y en las respectivas comunidades, sino también en aquellos que actualmente se encuentran vigentes en el mundo entero y, en particular, en nuestro país.

Sin perjuicio del análisis correspondiente a los diversos períodos transcurridos como consecuencia de las transformaciones operadas y las distintas circunstancias que se han ido presentando, veremos que muchas de esas teorías y pensamientos se han visto afectadas por los diversos cambios en los hábitos de consumo y de inversión.

A ello debe agregarse el acercamiento producido entre todos los países del mundo al término de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), iniciándose un proceso de globalización que ha modificado sensiblemente las condiciones de toda la actividad económica y la política, transformando la hegemonía existente de determinados países.

En efecto, el sentido proteccionista nacido de la necesidad de industrialización de los países emergentes, resultante del análisis de sus costos comparativos, creó nuevas hegemonías basadas en los principios de racionalización de los procesos industriales, que pronto fueron imitados por otros cuyo capital humano prevaleció en el universo.

Todo ello ha dejado enseñanzas en esta materia, como toda ciencia social, fundada en la acción humana y en las reacciones colectivas, ya que se han modificado en forma constante las necesidades de las personas y comunidades.

De allí que nuestra intención se encuentra dirigida, en particular, al análisis de las consecuencias y efectos de todas esas aplicaciones, con el objeto de brindar al lector las distintas alternativas que coadyuven a la toma de una mejor decisión en el campo económico.

En esa incommensurable transformación de la sociedad humana, desde el punto de vista económico, también nuestro país se ha visto inmerso en esas modificaciones y actualizaciones y, hoy día, ha debido adecuarse a ellas para estar en condiciones de mantener un lugar de privilegio en el mercado global.

Para brindar un resumen de lo incorporado a esta obra y la metodología adoptada para su desarrollo, hemos prestado especial atención al orden de los bloques adoptado por los programas vigentes, reseñando los principales movimientos sociales que han incidido económicamente en la actividad humana, para satisfacer sus necesidades básicas y la mejor distribución de los recursos disponibles.

En la página Web del libro, los docentes podrán encontrar presentaciones de PowerPoint: <http://libroweb.alfaomenga.com.mx>

Esperamos que la presente obra tenga igual aceptación que la anterior por parte de docentes y alumnos, sus genuinos destinatarios.

EL AUTOR

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

EL CAMPO DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

ANTECEDENTES

Desde los orígenes de la civilización, el ser humano debió enfrentarse con la Naturaleza y tomar de ella las cosas que ésta le brindaba para asegurar su subsistencia. La historia nos ha enseñado las numerosas luchas del hombre para vivir en ese medio con el fin de progresar y multiplicarse, formando familias, pueblos, naciones, etcétera.

Pero ello, sin duda alguna, ha sido el resultado del esfuerzo de infinidad de personas distribuidas en todo el Universo, creándose entre ellas distintos elementos de unión o relación, que dieron nacimiento al Estado como una solución destinada a organizar el trabajo en común con miras a la mejor satisfacción de sus necesidades.

Entre esos elementos de unión o relación podemos mencionar la religión, el lenguaje, las tradiciones, las costumbres, etcétera, los cuales facilitaron las respectivas organizaciones políticas tal cual las conocemos hoy día.

Sin embargo, en forma paralela y simultánea a ese deseo del hombre de vivir en común, éste ha desarrollado su actividad tendiente a obtener los medios para su subsistencia, luchando por lograr un mejoramiento en su bienestar.

De allí que ese agrupamiento humano estuviera destinado a la mejor obtención de sus medios de vida y a la satisfacción de sus necesidades tanto individuales como colectivas, sobre cuyo particular se ocupa la economía.

CONCEPTUALIZACIÓN

El vocablo economía deriva de la conjunción de dos vocablos griegos: *oikos* y *nomos*, que significan: el primero, casa, en un sentido de actividad familiar; y el segundo, regla o norma. En esa forma, los griegos reducían el conocimiento de esta disciplina a la actividad familiar o administración de su casa.

Puede delimitarse el campo de aplicación de la economía, al estudio en general de las relaciones que se establecen entre los hombres que viven en sociedad y, en particular, a aquellas que tienden a la satisfacción de las necesidades conducentes a asegurar su bienestar.

De allí, que el vocablo inicial de economía fuera completado con el de Política (*polis*) ampliando su significado inicial, de reducido a la actividad familiar a toda una comunidad, sea pueblo, nación o mundo.

- La realidad económica observable en la sociedad.
- El campo del conocimiento que estudia esa realidad económica.

Es decir que la economía como disciplina ha surgido como consecuencia de la observación de todos los hechos que tienen relación con la actividad económica del hombre y que fueron destacados por todos los individuos a través de las distintas épocas.

Esa observación marcó para los economistas la fuente principal del establecimiento de premisas que, en algunos casos, sirvieron para la exposición de reglas traducidas luego en diversas leyes (por ejemplo: la de la oferta y la demanda, la del decrecimiento proporcional de la utilidad de los bienes) y otros principios que, reunidos a través del tiempo, dieron nacimiento a la economía.

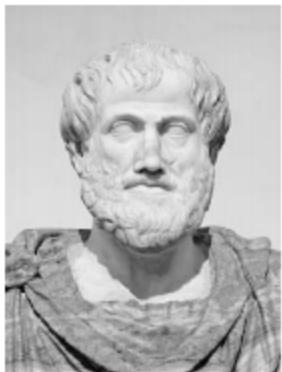
Objeto de estudio

El objeto de estudio de la economía es muy amplio, pues abarca el estudio y análisis, entre otros, de los siguientes hechos:

- La forma en que se fijan los precios de los bienes y de los factores productivos como el trabajo, el capital y la tierra, y cómo se utilizan para asignar los recursos.

- El comportamiento de los mercados financieros y la forma en que se asigna el capital en la sociedad.
- Las consecuencias de la intervención del Estado en la sociedad y su influencia en la eficacia del mercado.
- La distribución de la renta, proponiendo los mejores métodos de ayuda a la pobreza sin alterar los resultados económicos.
- La influencia del gasto público, los impuestos y el déficit presupuestario del Estado en el crecimiento de los países.
- El estudio de cómo se desarrollan los ciclos económicos, sus causas, las oscilaciones del desempleo y la producción, así como las medidas necesarias para mejorar el crecimiento económico a corto y a largo plazo.
- El funcionamiento del comercio internacional y las consecuencias del establecimiento de barreras al libre comercio.
- El crecimiento de los países en vías de desarrollo.

La economía, según **Aristóteles**, es la ciencia que estudia cómo se administran unos recursos o el empleo de los recursos existentes con el fin de satisfacer las necesidades que tienen las personas y los grupos humanos.



Aristóteles (384 a. C. hasta el 322 a. C.)

Fue un filósofo, lógico y científico de la antigua Grecia cuyas ideas han ejercido una enorme influencia sobre la historia intelectual de Occidente por más de dos milenios. Escribió cerca de 200 tratados (de los cuales solo nos han llegado 31) sobre una enorme variedad de temas, incluyendo lógica, metafísica, filosofía de la ciencia, ética, filosofía política, estética, retórica, física, astronomía y biología.

Aristóteles transformó muchas, si no todas, las áreas del conocimiento que tocó. Es reconocido como el padre fundador de la lógica y de la biología, pues si bien existen reflexiones y escritos previos sobre ambas materias, es en el trabajo de

Aristóteles donde se encuentran las primeras investigaciones sistemáticas al respecto. Entre muchas otras contribuciones, Aristóteles formuló la teoría de la generación espontánea, el principio de no contradicción, las nociones de categoría, sustancia, acto, potencia, etcétera. Algunas de sus ideas, que fueron novedosas para la filosofía de su tiempo, hoy forman parte del sentido común de muchas personas. Aristóteles fue discípulo de Platón y de otros pensadores (Eudoxo) durante los veinte años que estuvo en la Academia de Atenas, luego fue maestro de Alejandro Magno en el Reino de Macedonia, y finalmente fundó el Liceo en Atenas, donde enseñó hasta un año antes de su muerte.

¿Por qué es una ciencia social?

El objeto de la economía es el estudio de la actividad humana y, por lo tanto, es una ciencia social. Las ciencias sociales se diferencian de las ciencias puras o naturales en que sus afirmaciones no pueden refutarse o convalidarse mediante un experimento en laboratorio; por eso, utilizan una diferente modalidad del método científico como es la observación de la realidad.

Ello motiva la complejidad y el alto nivel de imprecisión de la economía, pues se vale de aproximaciones o, por lo menos, define las distintas tendencias del comportamiento de sus variables; por ello, resulta arriesgado, muchas veces, aventurarse a predecir con una precisión cercana a la certeza el futuro de determinados acontecimientos económicos.

Además, su sujeto de estudio (lo económico) es altamente dinámico y las predicciones que derivan de lo que debe ser, no pueden probarse con gran facilidad y certeza; de allí que la economía se mueve constantemente entre ambas situaciones (la realidad y la certeza de sus predicciones).

Su relación con otras ciencias

La economía requiere también la información de disciplinas afines, con las cuales tiene puntos en común en el estudio de los fenómenos comprendidos en su ámbito de acción (económicos).

Entre dichas disciplinas podemos mencionar las siguientes:

SOCIOLOGÍA	Por basarse en el ser humano y sus relaciones con otros, objeto del estudio de la Economía.
HISTORIA	Que estudia el pasado de fenómenos económicos y permite a la Economía establecer conexiones.
GEOGRAFÍA	Que permite conocer la ubicación de los distintos bienes que satisfacen las necesidades humanas y la extensión de los recursos productivos naturales.
MATEMÁTICA	Que sirve como medio para el estudio de la Economía, pues brinda los elementos para el cálculo de las variaciones cuantitativas de los fenómenos económicos.
ESTADÍSTICA	Que reúne y compila en forma metódica y orgánica todos aquellos datos numéricos referidos a fenómenos económicos.
PSICOLOGÍA	Que enseña el porqué de la conducta humana.
DERECHO	Que regula la actividad económica de los hombres, a través de normas jurídicas que aseguran la convivencia entre los mismos.

ENFOQUES

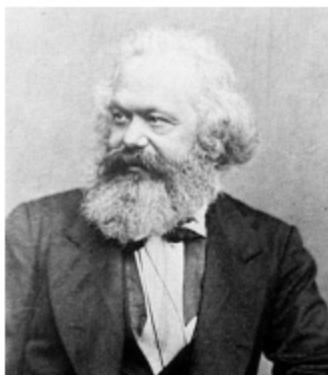
Antes de referirnos a las numerosas definiciones y clasificaciones que se han formulado de esta disciplina resulta necesario mencionar la existencia de diferentes puntos de vista, según el enfoque que se adopte, sobresaliendo en particular los siguientes:

Enfoque objetivo o marxista



Friedrich Engels (1820-1895)

Fue uno de los fundadores del marxismo, maestro del proletariado internacional, amigo y colaborador de Marx. Señaló que: "La economía política es la ciencia que estudia las leyes que rigen la producción, la distribución, la circulación y el consumo de los bienes materiales que satisfacen necesidades humanas".



Karl Heinrich Marx Pressburg (1818- 1883)

Más conocido como Carlos Marx, nació en Tréveris (Alemania) el 5 de mayo de 1818 y falleció en Londres (Reino Unido) el 14 de marzo de 1883. Fue un intelectual y militante comunista alemán de origen judío. Junto a Friedrich Engels, es el padre del socialismo científico, del comunismo moderno y del marxismo. Karl Marx, por su parte, señaló que la economía es la ciencia

que estudia las relaciones sociales de producción.

Ambos puntos de vista se han referido al trabajo, por lo que el mismo tiene su origen en la cantidad del mismo necesario para la obtención de los bienes.

Enfoque subjetivo o marginalista

Este punto de vista de la economía se debe al economista británico Lionel Robbins, quien afirmaba que: "La economía es la ciencia que se encarga del estudio de la satisfacción de las necesidades humanas mediante bienes que, siendo escasos, tienen usos alternativos entre los cuales hay que optar".



Lionel Robbins (1898 - 1984)

Fue un economista británico, muy influido por la Escuela austriaca, siendo uno de sus primeros adherentes en el mundo angloparlante. Pasado el tiempo disminuyó su apoyo total por esa escuela para pasar a ser un adherente crítico.

ÁREAS DE INTERÉS

Entre las numerosas definiciones que se han dado de la economía una de las más aceptadas es aquella que sostiene que es la ciencia social que estudia el comportamiento económico de los agentes individuales y la producción, el intercambio, la distribución y consumo de bienes y servicios, entendidos éstos como medios para la satisfacción de las necesidades humanas.

No obstante, la amplitud del conocimiento que abarca la economía, ha supuesto la existencia de numerosas áreas de interés que la han definido también en sus partes componentes para así facilitar la comprensión de conceptos específicos.

Economía positiva y normativa

La economía, como todas las ciencias, tuvo un origen normativo; lo económico estuvo confundido con otras disciplinas como la política, la ética, etcétera, dentro del campo del deber ser. Por eso, la distinción entre economía positiva y economía normativa es correlativa a la que puede establecerse entre ciencia y arte. En efecto, estas dos ideas difieren entre sí como la inteligencia difiere de la voluntad; la una tiene que hacer con los hechos, la otra con los preceptos.

La ciencia es una colección de verdades y el arte un cuerpo de reglas o de direcciones de la conducta. El lenguaje de la ciencia es: "esto es, esto no es"; "aquello ocurrirá o no ocurrirá"; y, en cambio, el lenguaje del arte es: "haz esto, evita esto otro".

León Walras sostenía que los hechos económicos pueden ser estudiados desde tres puntos de vista: la verdad, el interés y la justicia, de los cuales solo el primero de ellos corresponde a la economía científica o pura (que llamamos normativa), y los otros dos son objeto de la economía aplicada y de la economía social (pertenecientes ambos a la esfera de la economía positiva).



Léon Walras (1834-1910)

Formado en la Escuela de Lausana, es considerado el fundador de la economía matemática, y el primero en analizar y describir el equilibrio general de la competencia perfecta explicando la formación de los precios de los productos en interacción entre los distintos mercados.

Keynes, por su parte, consideraba a la economía positiva como un cuerpo de conocimiento sistematizado vinculado al criterio de lo que es, y a la economía normativa como un cuerpo de conocimiento relativo a lo que debe ser.



John Maynard Keynes (1883-1946)

Fue un economista británico, cuyas ideas tuvieron una fuerte repercusión en las teorías económicas y políticas modernas, siendo recordado por el apoyo a la política de intervencionismo estatal para mitigar los efectos adversos de los períodos recesivos de las fluctuaciones cíclicas o crisis cíclicas de la actividad económica.

En resumen, la economía positiva estudia lo que es; la normativa, lo que debiera ser.

Economía analítica y empírica

Los fenómenos de los que se ocupa la economía, son, en su mayor parte, susceptibles de ser medidos. Aquellos que no lo son, generalmente, pueden relacionarse directamente con algún otro u otros que sean posibles de medir; en tal forma, existen muchos elementos cuantificables que nos permiten, a la vez que elaborar teorías decidir sobre su acercamiento a la realidad económica.

Tales magnitudes se modifican o pueden modificarse con el tiempo y en el espacio, por lo cual reciben el nombre de variables económicas. Las relaciones que existen entre dos o más variables pueden ser expresadas en forma de ecuación algebraica o representarse gráficamente, como es usual en economía.

Por eso, cuando expresamos un aspecto parcial de la realidad económica, considerado fundamental, recurrimos a un grupo de esas relaciones que se encuentren ligadas entre sí, por una variable común.

Utilizando un procedimiento de esa naturaleza podemos considerar a las variables en forma interdependientes, sobre la base de hipótesis relativas a los mecanismos que las gobiernan y no en forma aislada a cada una de ellas.

Las hipótesis que resulten de una consideración como la señalada, podrán ser aceptadas o rechazadas, cuando realicemos una comparación entre el modelo elegido y la realidad.

Por ello, el concepto más generalizado se refiere a que la economía es una ciencia relativa a la conducta humana en la cual interviene la voluntad del hombre y, por lo tanto, es una ciencia social.

En efecto, la conducta humana supone la elección del hombre acerca de los fines y del empleo del tiempo y de los medios disponibles; las regularidades o relaciones de que trata, conciernen a grupos, y son leyes susceptibles de apreciación cuantitativa en sus verificaciones concretas.

En consecuencia, la economía analítica da prioridad a las cuestiones teóricas, pero haciendo reserva de la forma en que han sido elegidos los modelos utilizados, y tratando de encontrar conexiones causales entre éstos y los distintos fenómenos económicos.

Sin embargo, los fenómenos económicos fueron estudiados hasta hace pocos años en relación al comportamiento de las unidades económicas típicas tomadas aisladamente (la empresa, las familias), obteniendo con arreglo a su estudio determinadas conclusiones aplicables a toda una comunidad (mercado, país).

Aquella concepción teórica para el estudio de la economía era también producto de la falta de información a través de estadísticas y cómputos a nivel general que imposibilitaban el estudio del comportamiento de los grandes rubros de la economía tomados en su conjunto.

Por eso, luego comienzan a elaborarse estadísticas conducentes a lograr cálculos más acercados a la realidad sobre bienes y servicios producidos, salarios abonados, rentas obtenidas por las distintas actividades, etcétera, que permitieron medir el grado e intensidad del desarrollo económico alcanzado por una comunidad.

En esa forma, surgen las primeras mediciones económicas generales acerca de la producción de bienes y servicios y del ingreso o renta de los distintos factores que participan en el proceso económico. Con ello se hacen comunes, en el campo de los estudios económicos, vocablos como renta nacional, producto nacional bruto o neto, ingreso nacional.

Surge así la economía empírica que se preocupa de las cuestiones de medición, pero apunta fundamentalmente a cuantificar las magnitudes de los hechos bajo análisis, así como también a testear tanto el poder predictivo como explicativo de los modelos teóricos elegidos.

Economía formal e informal

La obtención de datos e informaciones para la elaboración de los indicadores económicos supone su obtención a través de los medios de información disponibles dentro de un país (instituciones bancarias, cámaras de comercio, asociaciones gremiales, instituciones bursátiles, asociaciones de empresas, encuestadores, analistas de mercado) que permiten ir acumulando los distintos conceptos en juego, a los fines de una determinación de los montos finales. Es decir, se recurre a todos los medios que brinda la economía formal, entendida como aquella que se desenvuelve dentro de las limitaciones de las leyes y reglamentos existentes en el país.

Pero, lamentablemente, en la actividad puramente económica, algunas personas y empresas se desenvuelven fuera de esas limitaciones para evadir, así sus obligaciones fiscales, estableciendo una economía paralela, llamada

informal, cuyos resultados no pueden ser evaluados e incluidos en los cálculos anteriores.

Suelen utilizarse distintas denominaciones para identificar esa economía informal, como economía irregular, subterránea, clandestina, paralela, oculta, economía negra. De esta manera, se designa al conjunto de actividades económicas que tienen en común el hecho de que las transacciones económicas que generan escapan al cálculo del producto nacional bruto, sea porque se declaran en forma incompleta o porque no se declaran en absoluto.

Por esa razón, los valores que se obtienen del ingreso nacional, por ejemplo, dado estos últimos procedimientos, no pueden gozar de la veracidad que uno quisiera para constituirse en elementos infalibles de apreciación.

Solo un sistema de contralor económico riguroso y una mayor educación personal hacia las obligaciones que impone un sistema de vida en sociedad y en democracia, han de ser los correctivos que permitan que esa economía informal opere en la más mínima escala.

La mayor parte de la economía informal se encuentra constituida por el trabajo en negro, autónomo o no, realizado parcialmente, al margen de las normas, sobre todo a efectos de evadir impuestos y contribuciones a la seguridad social en forma total (falta de pago) o parcial (declaraciones insuficientes).

Economía cerrada y abierta

Ha alcanzado cierto relieve entre los economistas modernos de la escuela alemana la clasificación de la economía que ellos llaman de tráfico (con que significan la circulación de bienes y servicios) en cerradas y abiertas.

En realidad, no existe un país con una economía totalmente cerrada ni tampoco con una economía absolutamente abierta, ya que siempre hay un nivel de intercambio pequeño o grande con otro u otros países, y todo país cuenta con alguna legislación protectora de su propia producción con el fin de hacer frente a determinada competencia extranjera.

No obstante, dentro de esas modalidades básicas (cerradas o abiertas) que constituyen formas simplificadoras de un modelo económico, se encuentran gradaciones que, utilizando ambos conceptos, no se encierran en una clasificación absoluta.

LOS PROBLEMAS MÁS USUALES CON QUE TRABAJA LA ECONOMÍA

Microeconomía y macroeconomía

También la economía puede dividirse en dos grandes campos como la *microeconomía* y la *macroeconomía*:

- La *microeconomía* estudia el comportamiento individual de los agentes económicos, principalmente, las empresas y los consumidores. Analiza las variables agregadas como la producción nacional total, la balanza de pagos, la tasa de inflación y los salarios, comprendiendo los problemas relativos al nivel de empleo o renta de un país.
- La *microeconomía* explica cómo se determinan variables como los precios de bienes y servicios, el nivel de salarios, el margen de beneficios y las variaciones de las rentas por medio de los agentes económicos que son los que toman las decisiones donde intentan obtener la máxima satisfacción posible, es decir, maximizar su utilidad.

Es importante destacar que la división entre los dos campos fue introducida por primera vez en 1933 por el noruego Ragnar Frisch, y actualmente es una de las divisiones más trascendentales en el campo de la economía.



Ragnar Frisch (1895-1973)

Estudió y enseñó en la Universidad de Oslo, Noruega. Fue miembro destacado de la llamada Escuela Sueca; puso el nombre a la *econometría*, rama que aúna el análisis estadístico y el aparato matemático con la economía.

Relaciones entre microeconomía y macroeconomía

La microeconomía no se caracteriza por estudiar secciones de la economía ni la macroeconomía se caracteriza por analizar la totalidad, sino que se trata más bien de enfoques económicos distintos. Tanto una como la otra pueden estudiar las partes o el todo. Ahora bien, la microeconomía no emplea agregados o sumas de magnitudes, mientras que la macroeconomía descansa en la agregación. En cambio, la macroeconomía estudia el comportamiento de dichas unidades, pero en forma conjunta; hecho que la distingue de la anterior, ya que estudia el comportamiento colectivo como la suma de los comportamientos individuales.

Es decir que la microeconomía analiza el comportamiento de las unidades de consumo y de producción en su mínima expresión, como si fueran verdaderas células del organismo económico, dado que son las que en el inicio mismo del proceso económico deciden cómo actuar; de allí que son llamadas, asimismo, unidades decisorias de dicho proceso.

Principales elementos metodológicos

En el estudio de la economía es necesario destacar su condición de Ciencia Social orientada al desarrollo de las actividades económicas que tiene por finalidad las personas y la satisfacción de sus necesidades. Por lo tanto, la actividad económica debe multiplicar los bienes y/o servicios para beneficiar a las personas y a la comunidad toda.

Es decir que los principales problemas económicos deben ser:

- QUÉ bienes y servicios deben producirse para satisfacer la demanda de los consumidores.
- CÓMO producir esos bienes y/o servicios y se comercializan en el mercado por los distintos productores.
- PARA QUIÉN se producen los bienes y/o servicios, o sea los consumidores de los mismos (personas y empresas) en función de la renta o los salarios que disponen.

Por ello, la economía se presenta como:

Ciencia social

En el estudio de la economía es necesario destacar su condición, como señalamos anteriormente, de ciencia social, ya que se encuentra orientada al desarrollo de las actividades económicas, y tiene por finalidad las personas y la satisfacción de sus necesidades. La actividad económica debe pretender multiplicar los bienes para beneficio de las personas y de la comunidad.

En efecto, a través de los contenidos que aborda esta materia, forma parte de las ciencias sociales, en razón de que su objeto de estudio es el hombre mismo y sus relaciones con los demás.

El hecho económico es un hecho humano y se encuentra referido a la actividad del hombre que se origina en la existencia de necesidades, por una parte; y por la otra, en la escasez de recursos o medios para satisfacerlas, lo cual se convierte en el objeto o materia de la economía.

Por supuesto, que si los bienes que satisfacen esas necesidades no fueran escasos y se encontraran en cantidad y disponibilidad suficientes no existiría actividad alguna para obtenerlos, ni una disciplina para su estudio y solución de ese problema.

De allí que haya sido definida como el estudio de la forma en que las sociedades deciden qué, cómo y para quién van a producir, con los recursos escasos y limitados de que disponen.

Realidad económica

Es necesario clarificar a todo lector la ambigüedad terminológica que implica la expresión economía. Por un lado, se llama economía a la realidad económica observable en la sociedad; y, por el otro lado, se designa así el campo del conocimiento que estudia esa realidad económica.

En esa forma, los contenidos propuestos para esta disciplina darán oportunidad a observar y analizar los hechos económicos con los que se convive y la forma en que los agentes económicos (sobre los cuales nos referiremos más adelante) efectúan la elecciones y toman decisiones tendientes a que los recursos disponibles contribuyan de la mejor manera a satisfacer las necesidades de la sociedad.

Acción humana

El hecho económico está referido a la actividad del hombre que se origina en la existencia de necesidades y en la escasez de recursos para satisfacerlas.

Por eso, la actividad económica no tiene lugar en el vacío, sino dentro de un marco estructural e institucional, con un contenido de valores sociales y culturales, dentro de los cuales se encuentra la acción humana que puede facilitar, obstaculizar o impedir dicha actividad.

Por ejemplo, el proceso de elaboración y ejecución de una política económica no es exclusivamente económico, antes bien es la consecuencia de las necesidades del hombre y su acción para llevar a cabo y desarrollar todos los aspectos conducentes a su satisfacción.

Por basarse en el ser humano y sus relaciones con otros, el objeto de la economía consiste en estudiar el pasado de los fenómenos económicos permitiendo establecer conexiones.

En consecuencia, los principios y medidas de la economía afectan al conjunto social y a sus movimientos; por lo tanto, los efectos resultantes de la política económica no son solo económicos, sino también humanos y, por extensión, sociales.

De manera general, acabamos de definir a la economía como la actividad del hombre que se origina en la existencia de necesidades y el establecimiento de objetivos para lograr un mayor bienestar, por una parte; y de la escasez de recursos o medios para alcanzar tales objetivos, por la otra.

Y hemos señalado a la escasez, como el elemento básico e ineludible para que se pueda concebir una actividad económica, ya que si los bienes fueran abundantes no existiría conflicto económico alguno.

La escasez motiva también el estudio de la distribución de los recursos disponibles, que, lamentablemente no se realiza en forma equitativa, sino desigual, trayendo como consecuencia que unos reciben más de lo que

necesitan, mientras que otros no alcanzan a recibir lo necesario para su bienestar.

REFLEXIONES EN TORNO A LA POLÍTICA Y LA ECONOMÍA

No resulta fácil delimitar los límites del campo de la política y la economía, dado que la economía es a su vez política, y ésta posee, a su vez, características de la economía.

Debemos tener en cuenta que ambas disciplinas forman parte de las *ciencias sociales*, por lo cual se establece entre ellas una relación de interdependencia que, si bien, a veces, es de carácter conflictivo, presenta un grado relativo de autonomía.

En efecto, muchas decisiones económicas suelen adoptarse desde un punto de vista político, y desde la política muchas decisiones de ésta poseen ingredientes de carácter económico. Ello significa que en ambos casos debe elegirse la opción u opciones que se encuentren en relación con ambas disciplinas u otras condicionadas a la ideología de los que gobiernan.

De allí que la llamada *política económica* ha adquirido, hoy día, una mayor importancia en las sociedades modernas en las cuales las decisiones políticas se encuentran limitadas por factores económicos; por ello surge el interrogante de ¿cuál de ellas desempeña el papel más predominante en dichas decisiones?.

Tal el caso cuando se presenta la necesidad de realizar una determinada inversión de suma necesidad desde el punto de vista político y no se cuentan con los recursos necesarios y deban contraerse deudas del exterior para satisfacer esa situación; o cuando por existir una competencia de precios en las importaciones o exportaciones respecto de otros países proveedores o consumidores de un mismo insumo o producto se hace necesario modificar la paridad de la moneda.

Últimamente, como consecuencia del proceso de globalización de los mercados en el mundo, la economía ha adquirido un mayor protagonismo que la política, que ha quedado subordinada a los intereses económicos por las necesidades del mercado.

Ejemplo de ello lo tenemos en la Unión Europea (UE) que ha constituido un mercado único con una misma moneda. Sin embargo, no existe al menos hasta ahora una política común, es decir, que los países miembro mantienen su individualidad y sus respectivos gobiernos son los que responsables de tomar las decisiones políticas.

Resumiendo, la globalización y el predominio del mercado son el resultado de decisiones políticas de los gobiernos, aunque no todos desempeñen el mismo papel.

Tal es así que el proceso político económico está hoy prácticamente liderado por los Estados Unidos, y materializado, en gran parte, por organismos internacionales de carácter económico como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC).

También se presentan similares situaciones en los países menos desarrollados, que no tienen la capacidad política para oponerse al avance económico del mercado global.

Lo que sí sucede es que la creciente globalización al limitar la toma de decisiones de los Estados nación en realidad limita la decisión de los ciudadanos, que con su voto cada vez tienen menor posibilidad de influir en la política de su país.

En concreto, se ofrecen unas opciones que no tienen grandes diferencias entre sí, sobre todo en términos de política económica. Por ejemplo, los partidos de los países avanzados, conservadores o socialdemócratas comparten propuestas similares en relación con:

- la *inflación*: hay que disminuirla, aunque sea a costa del empleo.
- el *déficit público*, que debe eliminarse.
- el fomento, en mayor o menor medida, a la privatización de empresas y la liberalización comercial.

Con ello se señala que lo que no se realiza en tal sentido será penalizado por el mismo mercado en caso de adoptar medidas contrarias a esas propuestas. Por lo tanto, el margen de las políticas económicas de los Estados nación se reduce.

En tales casos, la propia democracia queda reducida a ejercer el derecho de voto cada tantos años, pues la participación ciudadana en la toma de decisiones se encuentra bastante limitada por el campo económico.

CAPÍTULO 2

EL CAPITALISMO

CONCEPTUALIZACIÓN

Puede definirse el sistema económico conocido como *capitalismo* (también llamado de *libre empresa* o de *economía de mercado*), como aquel donde las empresas llevan a cabo la producción y el intercambio de bienes y servicios e intervienen con absoluta libertad, tanto ellas como sus consumidores, en la fijación de sus precios y en la elección de los mercados.

Difiere en su sentido cuando se utiliza el término *economía mixta*, pues ésta se presenta cuando en el sistema capitalista interviene el Estado, circunstancia que, actualmente, se da en casi todas las economías de los países industrializados.

El sistema capitalista ha sido un sistema económico originado hace muchísimos años en Europa. Evolucionó gradualmente en distintas etapas hasta alcanzar su forma definitiva en la segunda mitad del siglo XIX, extendiéndose a todo el mundo hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial (1914-1918). Al término de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) comenzó a compartir su liderazgo con un nuevo sistema socioeconómico conocido como *socialismo*, sobre el cual nos extenderemos en el capítulo siguiente, caracterizado por su oposición al capitalismo,

Adam Smith, filósofo escocés, fue el primero en describir los principios económicos básicos del capitalismo, quien en su conocida obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776) intentó demostrar que era posible obtener una ganancia personal en forma tal que no sólo se pudiera alcanzar el objetivo individual, sino también la mejora del bienestar de la sociedad a través del logro del máximo nivel de producción de los bienes.

CARACTERÍSTICAS

Puede decirse que a lo largo de su historia, el capitalismo fue adquiriendo una serie de características básicas que lo han identificado, entre las que se encuentran:

- *Los medios de producción*, pues considera que la tierra y el capital deben ser de propiedad privada.
- *El capital*, en lo que respecta a los edificios, maquinaria y otras herramientas destinadas a producir los bienes y servicios destinados al consumo.
- *La actividad económica*, la cual debe estar organizada y coordinada por la interacción entre compradores y vendedores (o productores) de los bienes que se producen en los mercados.
- *Los propietarios de la tierra, el capital y los trabajadores* deben ser libres y buscar maximizar su bienestar, intentando sacar el mejor provecho posible de sus recursos y del trabajo utilizado para producir.
- *Los consumidores*, que pueden gastar en la forma que deseen sus ingresos para obtener la mayor satisfacción posible (soberanía del consumidor).
- *El control del sector privado por parte del sector público debe ser mínimo.*

ORÍGENES

Mercantilismo

El capitalismo no tuvo una existencia comercial hasta el siglo XVIII, momento en que se comenzaron a formar los Estados nacionales bajo los cuales se fue organizando un nuevo sistema económico que se denominó *mercantilismo* y que alcanzó su máximo desarrollo en Inglaterra y Francia.

Dicho sistema se basaba en el reconocimiento a la propiedad privada y en la existencia de mercados como forma de organizar toda la actividad económica, y

su objetivo fundamental era el maximizar el interés del Estado soberano, y no el de los intereses privados, quienes eran los propietarios de los recursos económicos. En esa forma, se fortaleció la estructura de los Estados nacionales y sus respectivos gobiernos ejercían el control de la producción, del comercio y del consumo.

La principal característica del mercantilismo fue la preocupación por acumular una riqueza nacional, materializándose ésta en las reservas de oro y plata que se fueran incorporando al Estado.

Ello era debido a que los nuevos Estados nacionales no tenían grandes reservas naturales de metales preciosos resultantes de reservas de oro y plata (considerados el dinero de aquella época); por lo tanto, la única forma de constituir una riqueza nacional era a través del comercio, mediante exportaciones que superaran en volumen y valor a las importaciones, creando así una balanza comercial favorable.

Debemos señalar que en esa época los pagos internacionales se realizaban con oro y/o plata, y los nuevos Estados trataban de mantener salarios bajos para fomentar las exportaciones a menor costo, mantener las más bajas importaciones y, en esa forma aumentar el nivel de ingresos de esos metales.

Sin embargo, algunos economistas como David Hume sostenían entonces que la riqueza de una nación no se asentaba en la cantidad de metales preciosos que tuviese almacenada, sino en su capacidad productiva.



David Hume (1711-1776)

Filósofo de origen escocés, economista, sociólogo e historiador que constituye una de las figuras más importantes de la filosofía occidental y de la Ilustración escocesa. Los historiadores consideran que la filosofía de Hume no es válida como una profundización en el escepticismo, aunque esta visión ha sido discutida argumentando que el naturalismo tiene un peso comparable en su pensamiento. El estudio de Hume ha

oscilado entre los que enfatizan su vertiente escéptica (como es el caso del positivismo lógico), y los que, en cambio, consideran más importante la vertiente naturalista.

En efecto, en esa época se fundaba dicho pensamiento en que la entrada de oro o de plata, producto de las exportaciones, si bien incrementaba la actividad económica, permitía a los Estados aumentar la recaudación impositiva, lo cual suponía un aumento del dinero en circulación y una mayor inflación; ello producía un efecto

contrario a su objetivo de acumular riqueza. Sin embargo, pocos gobiernos mercantilistas comprendieron la importancia de este mecanismo.

APARICIÓN DEL CAPITALISMO MODERNO

Durante la segunda mitad del siglo XVIII dos acontecimientos marcaron el comienzo del capitalismo:

- La aparición en Francia de los fisiócratas desde mediados de este siglo.
- La publicación de las ideas de Adam Smith sobre la teoría y práctica del mercantilismo.

Los fisiócratas

El principio fundamental de los fisiócratas era contrario a las ideas mercantilistas pues si la industria no crea riqueza, es inútil que el Estado intente aumentar la riqueza de la sociedad dirigiendo y regulando la actividad económica.

También Adam Smith, otro de los economistas de esa época, era contrario a la doctrina mercantilista y sus ideas eran similares a las de los fisiócratas, pues intentaba demostrar la existencia de un orden económico natural con escasa o nula intervención del Estado.

TRANSFORMACIÓN EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS

No obstante, Smith tenía algunas diferencias con los fisiócratas, pues consideraba que la industria era también productiva; asimismo consideraba que la división del trabajo y la ampliación de los mercados abrían posibilidades ilimitadas para que los Estados aumentaran su riqueza y el bienestar de su población, a través de la producción especializada y el comercio entre los distintos Estados.

Justamente esas ideas (la de Smith y de los fisiócratas) fueron el motor creador de un pensamiento por el cual se dio inicio a la Revolución industrial que trajo como consecuencia la transformación de carácter económico y social a fines del siglo XIX y durante todo el siglo XX. La característica fundamental de ese proceso de transformación fue lo que se conoce también como el proceso de industrialización.

Ese nuevo proceso que se incorporó a la actividad económica fue la introducción de la mecánica y de las máquinas de vapor, que reemplazaron la tracción animal y humana en la producción de bienes y servicios, incorporando la mecanización del proceso productivo, el cual se fue especializando y logró

aumentar la producción con menores costos, concentrada en las llamadas fábricas, hecho que dio nacimiento a los centros industriales.

Pero, sin duda alguna, ese desarrollo del capitalismo industrial presentó enormes grietas derivadas de la falta de humanización del trabajo, caracterizado por las condiciones inhumanas en que desarrollaba sus tareas la clase trabajadora (explotación infantil, jornadas laborales de 16 y 18 horas, insalubridad y falta de seguridad).

Ante tal situación no eran ajenos numerosos críticos del sistema capitalista que defendían otros sistemas más humanizados (socialistas utópicos), y que encontraron su líder en Karl Marx, quien, justamente, estaba en contacto con el sistema imperante, pues pasó la mayor parte de su vida en Inglaterra, país precursor del proceso de industrialización.

La acción de Marx se constituyó en la base intelectual de todos los sistemas comunistas que predominaron en la antigua Unión Soviética, ya que atacaba el principio fundamental del capitalismo: la propiedad privada de los medios de producción. En cambio, Marx pensaba que la tierra y el capital debían pertenecer a la comunidad, y que los productos del sistema debían distribuirse en función de las distintas necesidades.

Las críticas marxistas y las frecuentes depresiones económicas que se sucedían en los principales países capitalistas ayudaron a la creación de movimientos sindicales que luchaban para lograr aumentos salariales, disminución de la jornada laboral y mejores condiciones laborales.

Sin embargo, a finales del siglo XIX, sobre todo en los Estados Unidos, empezaron a aparecer grandes corporaciones de responsabilidad limitada que tenían un enorme poder financiero y la tendencia hacia el control corporativo del proceso productivo llevó a la creación de acuerdos entre empresas, monopolios o trusts que permitían el control de toda una industria.

Las restricciones al comercio que suponían estas asociaciones entre grandes corporaciones provocó la aparición, por primera vez en los Estados Unidos, y más tarde en todos los demás países capitalistas, de una legislación antitrust, que intentaba impedir la formación de monopolios de un producto o de un sector para controlar el mercado e impedir la libre competencia en las industrias y en el comercio.

Las leyes antitrust no consiguieron restablecer la competencia perfecta caracterizada por muchos pequeños productores con la que soñaba Adam Smith, pero impidieron la creación de grandes monopolios que limitaran el libre comercio.

MERCADO, ECONOMÍA Y SOCIEDAD

Al capitalismo europeo se lo identifica habitualmente con la llamada *economía social de mercado*, basada en un mercado en el cual tanto productores como consumidores combinan la libre iniciativa con un deseo de progreso social.

Quizás el primero en usar esta denominación haya sido Alfred Müller-Armack, en un libro editado en 1947, *Liderazgo de economía y economía de mercado*, donde presenta al mercado como la columna vertebral de una economía dirigida por criterios sociales. Ludwig Erhard ha sido considerado uno de los padres del modelo de la economía social de mercado por haberlo aplicado como un modelo económico liberal para el crecimiento de Alemania.



Alfred Müller-Armack (Essen, 28 de junio de 1901—Colonia, 16 de marzo de 1978)

Fue un economista, sociólogo y político alemán. Trabajó en la teoría de la *Economía social de mercado* y fue una destacada figura del milagro económico alemán. A partir de 1923 comienza sus estudios en economía y ciencias sociales, obteniendo posteriormente un doctorado en ciencias políticas. Fue profesor de economía en las universidades de Münster y Colonia. En 1947 publica el

libro *Economía dirigida y economía de mercado*, en donde acuña el término *Economía social de mercado*, a la cual define como una tercera vía entre la economía dirigida y la economía de libre mercado. Esta última por sí misma no bastaría para crear un orden ético, base de toda sociedad estable, sino que haría falta además la intervención del Estado para garantizar una política social permanente. En 1952, trabajó en el Ministerio de Economía bajo las órdenes de Ludwig Erhard como jefe de sección de la recientemente creada Oficina de Planificación (Grundsatzabteilung).

"Nosotros hablamos de 'Economía social de mercado' para distinguir esta tercera forma de política económica. Esto significa que la economía de mercado nos parece necesaria como el esqueleto portador de un futuro orden de economía, sólo que éste no debe ser una economía de mercado liberal sin ningún control, sino una economía de mercado dirigida conscientemente por lo social".

En realidad, la *Economía social de mercado* presenta una configuración que combina la economía de mercado libre con una política de competencia estatal

que asegure la competencia en forma general, evitando una concentración de poder privado como los monopolios.

Es decir, que su fundamento es desarrollar sus funciones tratando de incrementar la prosperidad de una nación y coordinando la actividad económica con una política estatal que asegure una competencia libre (libre formación de precios para bienes y servicios en el mercado, propiedad privada de los medios de producción y el estímulo de aspiración de ganancia).

EL VALOR DE LAS COSAS Y LA OFERTA Y LA DEMANDA

Cuando en economía se alude a *los bienes* y a *la ley de la oferta y la demanda* se está haciendo referencia a la cantidad que se ofrece o se demanda por un producto y a su precio de mercado.

El precio es aquello que acuerdan libremente en una economía de mercado el vendedor y el comprador y su valor se expresa en moneda corriente. Por lo tanto, de acuerdo a las cantidades producidas (oferta) o que deseen adquirir los compradores (demanda), podrá producirse una diferencia de valor apreciada por ambas partes.

Si las cantidades producidas son mayores que las demandadas es posible que el precio sea menor para los productores y consumidores, mientras que si las cantidades producidas son menores que las demandadas el precio será mayor para ambos.

Esas son las posibilidades que se presentan en todo mercado donde existe libre juego de la oferta y la demanda, aunque sobre este tema nos extenderemos en profundidad en el capítulo 7. Por supuesto que circunstancias especiales o extraordinarias que se presenten en el mercado pueden alterar estas situaciones.

LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL

Es una teoría basada en la expansión y explotación del capital y/o inversión en un proceso aplicado a una determinada actividad (productiva o financiera), que produce una renta que acumulada a ese capital y/o inversión los incrementa.

Según Carlos Max, ese capital se acumula en cada ciclo de producción (en materias primas, salarios, maquinaria, etcétera), y al final de cada ciclo (considerado producido y vendido el producto resultante), el capitalista o inversionista obtiene una cantidad mayor de dinero de la que invirtió inicialmente (que es la ganancia); es decir que la ganancia obtenida es invertida total o parcialmente en otro ciclo. Por lo cual, el capital crece y se acumula.

Para el marxismo, la acumulación del capital conduce, a su vez, a dos fenómenos económicos: la concentración y la centralización del capital, acerca de los cuales nos referiremos a continuación.

Marx señala que, además de la concentración de los capitales en manos de unos pocos hombres, se produce una centralización de esos capitales a la que define como: "la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes".

Por lo tanto, a medida que crece la acumulación de capital, la competencia empuja a los capitales a asociarse, creando empresas cada vez más grandes, que tienen mayor poder en el mercado, formando así los monopolios.

Por otra parte, la acumulación de capital genera un exceso permanente de trabajadores, que Marx denomina *ejército industrial de reserva*, pues el capitalista intenta continuamente reducir sus requerimientos de mano de obra.

"La acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su intensidad y a su extensión, una población obrera excesiva para las necesidades medias de explotación del capital, es decir; una población obrera remanente o sobrante".

Karl Marx

De esta manera, el propio sistema produce constantemente, por un lado, más capitalistas; y por el otro, más obreros asalariados.

La "superpoblación obrera", lejos de convertirse en un problema, es una herramienta de la acumulación de capital, ya que permite mantener bajos los salarios. Por eso, en palabras de Marx: "lo que en un polo es acumulación de riqueza, en el polo contrario es acumulación de miseria, de tormentos de trabajo, de esclavitud".

Concentración y centralización del capital

Como acabamos de ver el concepto de *concentración y centralización del capital* está ligado al de *acumulación de capital* formando una secuencia que los interrelaciona entre sí y consiste en que:

- El volumen del capital crece por la unión de varios capitales en uno solo (acumulación) en la cual se redistribuyen los mismos.
- La absorción de uno de los capitales por el otro posibilita su centralización.
- La centralización de los capitales produce su concentración.

La centralización del capital, según Marx, al igual que la concentración acentúa el proceso de socialización de la producción, intensificando las diferencias sociales y de clases, y generando reproducción de la economía capitalista.

RENTA DIFERENCIAL

Llámase así al excedente de la ganancia media obtenida por el capital invertido en la adquisición de tierras por su fertilidad natural o por su situación respecto al mercado.

Sin dudad alguna, existe una diferencia entre el precio de aquellas tierras que, en razón de su ubicación, por su composición o por razones climáticas, se encuentran en condiciones de obtener una mayor producción por sus cultivos que otras.

En consecuencia, éstas poseen un valor superior al precio que, generalmente, es establecido en el mercado. Esa diferencia de precio es lo que ha sido llamada *renta diferencial*, y se encuentra íntimamente relacionada con la diferencia en la fertilidad natural de la tierra, diferencia que suele ser mayor en razón de la distancia que existe a los mercados de consumo de los productos que resultan de su explotación.

Otro factor que incrementa la renta diferencial es el trabajo necesario para lograr una mayor fertilidad de la tierra, lo cual incrementa aún más su valor. Sin embargo, este concepto que hemos aplicado a la tierra suele ser aplicado a otros tipos de renta que incrementan el capital invertido en cualquier tipo de actividad.

Es decir, a mayor productividad de una inversión, la característica de los productos resultantes comercializados en el mercado, sus posibilidades de colocación o sistemas producción son, entre otros, factores que incrementan su renta diferencial y forman parte de ella.

EL COMERCIO INTERNACIONAL DEL SIGLO XIX

Introducción

El comercio internacional del siglo XIX se caracterizó por transformar el proteccionismo del mercantilismo vigente por el librecambio, produciendo un desarrollo económico importante en todos los países.

Pero antes de entrar a estudiar las características de esa época, intentaremos precisar esos dos conceptos:

- El *proteccionismo* es una política económica tendiente a proteger los productos de un propio país, por medio de limitaciones a la entrada de productos extranjeros; o sea imponiendo aranceles e impuestos a la

importación, de manera de encarecer dichos productos para hacerlos menos rentables que los nacionales.

En la actualidad, el proteccionismo está claramente presente en la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea y de los Estados Unidos, frente al resto de las economías del Tercer Mundo o emergentes para evitar que, con mano de obra y costes más baratos, la agricultura de aquellos se vea en claro retroceso, y es uno de los debates abiertos en la Organización Mundial del Comercio (OMC), toda vez que tal nivel de protección impide el desarrollo de las economías más pobres.

- El *librecambio* o *libre cambio* es una política opuesta al proteccionismo, que propugna la no intervención estatal en el comercio internacional, de manera tal que los productos extranjeros compitan libremente con los nacionales sin aplicarles ninguna medida de protección a estos últimos, compitiendo entre sí por las ventajas de cada país y la competitividad de las empresas.

La política del librecambio no se ha reflejado nunca en la práctica, pues los países han mantenido siempre un componente del proteccionismo, más o menos importante. En efecto, los países más ajenos al librecambio han sido tradicionalmente los agrícola ganaderos, y sus industrias nacionales básicas y las estratégicas han recibido siempre un singular apoyo.

En el siglo XIX, durante el período librecambista, se produjo un fuerte crecimiento del movimiento internacional de mercancías. Entre 1840-1870, estuvo en el 4,8% y 5,5% anual, superior, incluso al ritmo de crecimiento observado dentro del mismo siglo (entre 1820-1840 creció un 2,8% anual; y entre 1870-1980, un 3,2% anual).

Tal es así que dicho crecimiento superó a las tasas de crecimiento de la producción industrial. Analicemos, entonces, los factores que influyeron en el crecimiento del comercio internacional:

- Demanda de materias primas por parte de la industria textil del algodón europea y la exportación europea de textiles, hierro, acero, maquinaria y productos químicos.
- Demanda de recursos naturales por parte de la industria transformadora que hizo crecer las importaciones y exportaciones en Europa, en América del Norte y en los países del Tercer Mundo
- La Revolución de los transportes (ferrocarril y barco de vapor) y de las comunicaciones, las obras de canales en el tráfico marítimo internacional, que contribuyeron a la reducción en los costes de transporte de mercancías entre Europa y el resto del Mundo.

- El crecimiento de la población mundial, dado que la demanda de alimentos de la población europea pasó a depender cada vez en mayor cantidad de la producción agraria no europea.
- La inversión extranjera que contribuyó a acelerar el ritmo de crecimiento de los países.

A pesar del desarrollo experimentado por los Estados Unidos en el comercio internacional prevalecieron los intercambios entre los países europeos que acapararon casi el 80% de las exportaciones.

Puede decirse que hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial, Londres era el centro financiero mundial y Gran Bretaña disfrutaba de la supremacía comercial (en 1873 acaparaba el 23% del comercio internacional), desarrollando un sistema de pagos internacional basado en la estabilidad de la libra esterlina y en la vinculación de ésta con el oro.

En resumen, en el comercio internacional en el siglo XIX, la demanda de alimentos y materias primas por parte de los países europeos que se fueron industrializando atrajo a los países no europeos, lo que generó un aumento de su dependencia de los mercados europeos.

Por lo tanto, incluso los Estados Unidos y Canadá, si bien sus economías no dependían de Europa se encontraban vinculados a ésta. No obstante, el resto de los países (Latinoamérica, Asia, África) destinaban sus exportaciones de materias primas y alimentos a Europa, aumentando su dependencia para lograr su desarrollo comercial e industrial.

A lo largo del siglo, los productos primarios alcanzaron un volumen total del comercio internacional del 62-63% en exportaciones y 64-65% en importaciones. Europa exportaba el 46% e importaba el 80% de las materias primas.

El comercio internacional anterior al siglo XIX era mercantilista (comercio regulado por el Estado; buscaba el saldo positivo de la balanza comercial; protección a la producción nacional; incentivo y subsidios a las exportaciones), es decir, un comercio restringido y muy proteccionista.

En cambio, en el siglo XX se impuso el libre comercio internacional que buscaba eliminar todas las barreras a los intercambios, quitando las prohibiciones a la importación o exportación de bienes, y terminando con el establecimiento de tarifas aduaneras elevadas sobre los bienes que se importan o incluso a las exportaciones.

Se produjo en esa época del libre comercio un proceso de modernización que permitió no solo importar materias primas estratégicas avanzada, sino también exportar a áreas próximas productos manufacturados.

Este proceso también posibilitó importar productos con mayor contenido tecnológico de los países avanzados y exportar productos manufactureros a los

países más atrasados, de los que se importaban materias primas y alimentos. De esa forma, se ayudaba a las industrias de los países en vías de industrialización a consolidarse a través de la ampliación de sus mercados externos.

EL IMPERIALISMO

El proceso de acumulación capitalista inició otro proceso de concentración y centralización, que trajo como consecuencia que sus titulares disputaran su hegemonía política (anexión de territorios) o económica (control de los mercados). Su factor determinante fueron la expansión industrial y los nuevos mecanismos de dominación.

En efecto, a fines del siglo XVIII y principios de XIX, cuando la casi totalidad de los países americanos se independizaron de sus metrópolis europeas, comenzó a surgir un colonialismo de un nuevo tipo, conocido como *imperialismo*, con un importante papel en la economía y política mundial.

El imperialismo fue el proceso que marcó la evolución del proceso de acumulación capitalista, y el inicio de una fase de concentración y centralización del capital donde los distintos actores compitieron por la hegemonía de los mercados periféricos.

Tuvo un componente político (anexión de territorios) y otro económico (control de mercados sin colonización), en el cual hubo un factor determinante para la expansión industrial y nuevos mecanismos de dominación contra el proletariado internacional: la producción en cadena o fordismo.

En lo que respecta a la actividad económica, se considera al imperialismo como “una etapa superior del capitalismo”, pues excede las fronteras de un mismo país para ampliar su influencia hacia otros países o hacia regiones en las que incluso establece políticas en la comercialización de los bienes y servicios.

Tal es así que algunos países europeos y de América del Norte se anexaron territorios en África, Oceanía, islas del Pacífico, y en gran parte de Asia, en un proceso que se extendió hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial.

Para evitar conflictos respecto de dicha anexiones, los países europeos distribuyeron las colonias, en la Conferencia de Berlín, celebrada en 1885, de la siguiente forma:

- Gran Bretaña (su imperio se extendía desde Nigeria hasta Sudáfrica, desde India hasta Australia y Canadá, y a partir de 1910 la Unión Sudafricana, Canadá, Australia y Nueva Zelanda pasaron a ser dominios autónomos. Francia (Argelia y Túnez las más importantes comercialmente, Marruecos, África ecuatorial, Madagascar, y como forma de controlar el comercio con China se instala en Indochina).
- Holanda: Indonesia, Curaçao, Surinam.

- España y Portugal añadieron nuevas potencias.
- Alemania: Namibia, Tanzania, que perdió después de la Primera Guerra Mundial), Bélgica (Congo).
- Italia: Eritrea, Somalia, Libia, en Abisinia.
- Japón: Taiwán, Corea, Singapur.
- Estados Unidos, en el Pacífico.

Entre las causas económicas que impulsaron el imperialismo, se encuentran:

- La necesidad de materias primas minerales y agrícolas por parte de la industria.
- La lucha entre los monopolios de los mismos países industriales con el fin de repartirse las fuentes de materias primas o los mercados.
- La necesidad de aumentar mercados a los que destinar la producción industrial acumulada en los países centrales.

Sin duda el establecimiento de un sistema imperialista suponía un elevado coste para el Estado (administración, gastos militares, posteriormente descolonización), pero representaban una importancia considerable para los países imperialistas, porque producían bienes típicos que incrementaban el poder industrial de estos últimos.

Sin embargo, salvo para Gran Bretaña, las relaciones comerciales de los demás imperios con sus colonias fueron poco importantes, sobre todo hasta antes de la Primera Guerra Mundial.

Asimismo, el hecho de contar con colonias en gran parte del mundo, permitió al proletariado europeo una leve mejora de sus condiciones de vida.

Los Estados Unidos, que aún no estaban preparados para disputar la hegemonía mundial, debieron esperar al choque de los grandes países que disputaban la carrera imperialista para detentar el control total de los mercados.

Tras el debilitamiento de Europa (por el desgaste de la guerra), los Estados Unidos lograron la hegemonía mundial en materia económica, seguidos por la Unión Soviética a través de un programa de *capitalismo de Estado*, que luego escaló a un enfrentamiento ideológico llamado Guerra Fría, porque nunca desencadenó un conflicto bélico.

Ese dominio imperialista se redujo así a dos modelos (socialista y capitalista) que disputaron el mercado mundial; sin embargo, la crisis del agotamiento del sistema capitalista a fines de los años sesenta trajo un nuevo protagonista, Japón, que revolucionó la técnica y la industria provocando la caída del proyecto imperialista ruso a fines de los años ochenta.

En ese período, los Estados Unidos se transformaron en un imperio, pero ya secundado por Europa y las economías fuertes de Asia.

CAPÍTULO 3

EL MARXISMO

LAS ESCUELAS ANTILIBERALES

Los principios esencialmente individualistas y liberales de la escuela clásica fueron los puntos de ataque de las escuelas antiliberales cuya influencia comenzó a ejercerse en la segunda mitad del siglo XIX.

Sin embargo, puede decirse que los conceptos que sustentaron estas escuelas son tan antiguos como la misma economía política y que, si salieron a luz en esta época, fue simplemente porque en ese momento ésta se afirma como disciplina científica.

Las características básicas y comunes a todas las escuelas antiliberales son:

- Que no admiten otros intereses que los de la clase trabajadora; mantienen el principio de la *lucha de clases*, ya que asignan a las clases burguesas o capitalistas la responsabilidad de los problemas que sufren aquellas.
- Que ven la causa del desorden social en la concentración de bienes de un pequeño número de personas que explota a la masa de individuos en su provecho.

Al mismo tiempo, dentro de esas características comunes se crearon distintas escuelas que consideraban la necesidad de construir una nueva sociedad basada en tales principios (por ejemplo, la *Utopía*, de Tomás Moro; la *Ciudad del sol*, de Campanella; o Los *Falansterios*, de Fourier, entre otras). Aceptan la sociedad actual como es y sostienen que ella contiene los elementos necesarios para edificar la sociedad futura ansiada en beneficio de la clase trabajadora.

El socialismo científico tuvo a su vez dos manifestaciones de gran importancia en la evolución del pensamiento económico:

- Las fundadas en el curso de la historia que explicaba que el origen de los hechos y acontecimientos sociales debía buscarse en hechos y acontecimientos económicos anteriores (*materialismo histórico*).
- La teoría de la *Plusvalía* de Carlos Marx que sostenía que entre el trabajo incorporado y el valor de las cosas existe una parte que no llega como retribución a manos del trabajador; dicha diferencia es lo que Marx llama *plusvalía*, y forma parte del capital.

ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL MARXISMO

La indudable importancia alcanzada por los principios de Karl Marx en la evolución del pensamiento económico nos obliga a extendernos en su desarrollo.

Según Marx la producción total de la comunidad se divide en dos grandes sectores:

DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN	Formado por aquellas mercaderías utilizadas en incorporarse al proceso productivo.
DE LOS MEDIOS DE CONSUMO	Constituido por todos aquellos productos destinados al consumo individual tanto de capitalistas como de trabajadores

A su vez, divide el capital invertido en cada uno de dichos sectores en la siguiente forma:

CAPITAL VARIABLE	Cuyo valor está dado por la fuerza social de trabajo, determinado por los salarios pagados en la producción de los medios señalados.
CAPITAL CONSTANTE	<p>Consistente en todos los elementos destinados a la producción de medios de producción, subdividiéndose a su vez éste en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capital fijo: Maquinaria, instrumentos de trabajo, edificios, ganado, etc. • Capital Circulante: Materiales de producción, materias primas y auxiliares, productos semieleborados.

Con arreglo a tales conceptos Karl Marx difiere del que plantearan los fisiócratas, afirmando que el valor del capital constante consumido en la producción de bienes de consumo es igual a la renta percibida por los obreros y empresarios del sector de medios productivos.

Es importante destacar que las escuelas socialistas han sostenido como doctrina la limitación del individualismo y ampliado las atribuciones del Estado, pero no con el fin de crear un patrón supremo que reemplace al patrón capitalista de las escuelas liberales.

EL SOCIALISMO CIENTÍFICO

Con la presencia de Karl Marx y Friedrich Engels, el socialismo se convirtió en una disciplina teórica y práctica, cuando elaboraron una concepción materialista de la historia al proclamar que el capitalismo era el resultado de un proceso histórico caracterizado por un conflicto continuo entre clases sociales opuestas.

De allí que el capitalismo al crear una clase de trabajadores sin propiedades, (el proletariado), con el tiempo, sería sustituido por una sociedad comunista.

Por ello, en 1864, se crea en Londres, la *Primera Internacional*, que era una asociación que establecía la unión de todos los obreros del mundo y fijaba como objetivo la conquista del poder político por el proletariado.

Las teorías de Marx aprobadas para llevar a cabo los objetivos de la Primera Internacional también crearon una ideología en todos aquellos partidos socialistas que defendían la emancipación de la clase trabajadora.

Dos denominaciones eran utilizadas entonces para estos movimientos, socialistas o socialdemócratas, para los miembros de los partidos que se organizaron bajo tales principios en una Segunda Internacional Socialista defendiendo una forma de marxismo.

De acuerdo con Marx, los socialistas defendían que los sistemas capitalistas eliminarían a los pequeños productores hasta que solo quedasen dos clases antagónicas enfrentadas, los capitalistas y los obreros, y con el tiempo, una grave crisis económica dejaría paso al socialismo y a la propiedad colectiva de los medios de producción.

Esto quedó plasmado en el manifiesto de la Segunda Internacional Socialista y en el programa del más importante partido socialista de la época, el Partido Socialdemócrata Alemán (SPD, fundado en 1875).

Los socialistas creían que todas sus demandas podían realizarse en los países democráticos de forma pacífica, que la violencia revolucionaria podía quizás ser necesaria cuando prevaleciese el despotismo (como en el caso de Rusia), y descartaban su participación en los gobiernos burgueses.

La Segunda Guerra Mundial y la Revolución Rusa provocaron la ruptura de la Segunda Internacional entre los partidarios del bolchevismo de Lenin y los socialdemócratas reformistas, que habían respaldado en su mayoría a los gobiernos nacionales durante la guerra, a pesar de las proclamaciones pacifistas de la Internacional.

LUCHA DE CLASES

El principio fundamental del marxismo ha sido que la sociedad se encuentra dividida en dos clases sociales:

- La *clase trabajadora o proletariado*: formada por aquellos que venden su mano de obra (trabajo) y crean la riqueza de la sociedad. A su vez, los divide en:
 - *Proletariado ordinario*.
 - *Lumpen proletariado*, son aquellos que viven en pobreza extrema y sin regularidad en su trabajo. El lumpen proletariado (del alemán: Lumpen, andrajo/so) es el término con el que se designa a la población situada socialmente al margen o debajo del proletariado. Es la clase social que no posee ni medios de producción ni fuerza de trabajo.
- La *burguesía*: son aquellos que poseen los medios de producción y dan trabajo al proletariado. A su vez, la divide en:
 - *Burguesía muy rica*.

- *Pequeña burguesía:* son aquellos que emplean la mano de obra de otros, pero que también trabajan (pequeños propietarios, campesinos terratenientes o comerciantes).

La *lucha de clases* es otro de los principios del marxismo o materialismo histórico. A través de la historia, las personas siempre han tratado de organizarse en clases sociales en diferentes tipos de sociedades, llámense pobres o ricos, hombres libres o esclavos, patricios o la plebe, señores feudales o siervos, maestros de corporaciones u oficiales, capital o proletariado. Ahora bien, la existencia de dicha lucha, según el marxismo solo puede resolverse cuando llegue a formarse una sociedad sin clases con el comunismo.

Karl Marx fue, posiblemente, quien adoptó un concepto de Maquiavelo que consideraba que la lucha de clases no produce armonía o libertad, sino cambio social o progreso, pues consideraba que la historia (escrita) de todas las sociedades existentes hasta ahora ha sido la historia de la lucha de clases.

En otras palabras, la lucha entre clases sociales ha sido, según Marx, la base por la cual se formaron las sociedades y se ha dado, principalmente, entre dos clases sociales antagónicas: la burguesía, clase de los modernos capitalistas, propietarios de los medios de producción, y los asalariados que se ven obligados a vender su fuerza laboral para subsistir.

El fin último de la lucha de clases se producirá cuando las clases dejen de existir, según él mismo lo dejara escrito en una carta a Joseph Weydemeyer, el 5 de marzo de 1852, de la cual reproducimos el siguiente párrafo:

“...no me cabe el mérito de haber descubierto la existencia de las clases en la sociedad moderna ni la lucha entre ellas. Mucho antes que yo, algunos historiadores burgueses habían expuesto ya el desarrollo histórico de esta lucha de clases y algunos economistas burgueses la anatomía económica de éstas. Lo que yo he aportado de nuevo ha sido demostrar:

- 1) Que la existencia de las clases solo va unida a determinadas fases históricas de desarrollo de la producción;
- 2) Que la lucha de clases conduce, necesariamente, a la dictadura del proletariado;
- 3) Que esta misma dictadura no es de por sí más que el tránsito hacia la abolición de todas las clases y hacia una sociedad sin clases...”.

Críticas a la idea de la existencia de una lucha de clases

No obstante, muchas críticas se formularon a la existencia de lucha de clases, independientemente de su permanente existencia a lo largo de la historia, las que pueden agruparse en dos tipos de reflexiones de carácter general:

- Las que cuestionan la existencia de las clases sociales como tal y el conflicto entre ellas.
- Las que rechazan la función de la lucha de clases como factor determinante de la historia.

Respecto de esta última reflexión se esgrimen las siguientes aclaraciones:

1. Por supuesto, que si se quiere aplicar el término "lucha" a los esfuerzos que hacen las personas que se enfrentan en el mercado para asegurarse el mejor precio en ciertas condiciones, la economía es un teatro de lucha permanente de todos contra todos, pero no una lucha de clases.
2. En cambio, si la lucha de clases consiste en agrupar los trabajadores con fines de llevar a cabo una acción común en defensa de sus derechos contra la clase burguesa propietaria de los medios de producción, deberá ser considerada como una oposición de los intereses de ambas clases.
3. Por ello, la lucha de clases es una idea creada por la ideología marxista, pero es la real lucha de clases la que ha configurado esa idea.

TEORÍA DEL VALOR

VALOR DE CAMBIO Y VALOR DE USO

Cuando nos referimos al valor de una cosa es preciso distinguir los siguientes:

- *Valor de uso*, que representa la utilidad de la cosa.
- *Valor de cambio*, que representa lo que se puede cambiar por la cosa.

El *valor de uso* es aquel que representa una utilidad o satisfacción (económica, espiritual, familiar) personal para el que adquiere una bien.

En cambio, el *valor de cambio* es el precio real de la cosa que cualquier persona reconoce y paga por ella; representa el esfuerzo que cuesta adquirirla, o sea, la cantidad de dinero que cualquiera da por ella.

Por lo general, las cosas que tienen un gran valor de cambio tienen poco valor de uso y viceversa; es lo que sucede con el agua, que tiene un gran valor de uso y no tiene valor de cambio.

El valor de cambio de un bien está determinado por la cantidad de trabajo necesario para producirlo, entonces, el trabajo no puede tener valor, ya que él mismo es el patrón que determina el valor de un producto y no puede determinarse a sí mismo.

Cuando un capitalista compra fuerza de trabajo en el mercado, la paga por su valor de cambio, determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario que incorpora el trabajador en sus medios de subsistencia.

Sin embargo, al utilizarla se apropiá de su valor de uso, que genera un nuevo valor de cambio, y que además puede utilizarse por más tiempo que el necesario para producir los medios de subsistencia del trabajador.

De esta diferencia entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo y el valor de uso, el capitalista obtiene la *plusvalía* que le permite realizar la *acumulación de ganancias*.

LA MERCANCÍA Y EL ORIGEN DE LA PLUSVALÍA

EL COSTO DE LA MERCANCÍA

Para el marxismo, *plusvalor* o *plusvalía* es la expresión monetaria del valor que el trabajador asalariado crea por encima de ese valor por su fuerza de trabajo (expresión monetaria del plustrabajo), del cual se apropiá gratuitamente el capitalista y forma la base de la acumulación de su capital.

En teoría económica, el término *plus valía* o *plus valor* significa el mayor valor dado a una cosa y es utilizado por la doctrina marxista para designar el valor creado por el trabajo humano en un proceso productivo; por lo tanto, sin el trabajo humano incorporado ningún objeto tiene valor.

Teniendo en cuenta este último principio, el maxismo considera que todo trabajador en su tarea crea un valor adicional que supera su salario real, transformándose en una ganancia que le es apropiada por el capitalista formando la base de la acumulación de su capital.

Esta teoría fue creada por Karl Marx a partir de la crítica a los economistas clásicos precedentes como Adam Smith y David Ricardo, quienes la habían enunciado, pero no definido.

ORIGEN DEL TÉRMINO

Marx tomó el concepto de plusvalía de David Ricardo, quien desarrolló la Teoría del valor-trabajo, a partir del concepto de valor de Adam Smith.

Pero Marx introduce por primera vez la distinción entre fuerza de trabajo y trabajo, lo cual le permite explicar la diferencia entre el plus trabajo y la retribución del trabajo, respectivamente, completando así su Teoría del valor-trabajo.

En la Teoría del valor-trabajo, Marx establece que cada mercancía contiene un valor que corresponde al trabajo necesario para su producción, o sea, las horas de trabajo que fueron necesarias para producir cada una de las mercancías incorporadas en el proceso de producción.

Esta distinción entre fuerza de trabajo y trabajo permite aclarar que las horas de trabajo son las horas de empleo de la fuerza de trabajo, mientras que el salario es el valor para producir esa fuerza de trabajo, no el *valor del trabajo desempeñado* por el trabajador.

Es decir, al trabajador no se le paga por lo que produce, sino, en principio, con arreglo a lo que él vale (el valor de su fuerza de trabajo, que será mayor si tiene una especialización).

FUERZAS PRODUCTIVAS O DE PRODUCCIÓN

Para Marx, el primer hecho histórico es producir los bienes necesarios para la subsistencia de las personas, para lo cual se emplean cierto número de medios materiales, que, en principio, son aquellos aportados por la misma Naturaleza (cultivos de la tierra, madera de los bosques, agua, etcétera); otro medios (maquinarias, herramientas, etcétera) son aquellos que nos permiten transformar el producto de esos medios en artículos de consumo, mediante el trabajo.

A estos últimos, el marxismo los denomina *fuerzas productivas* y serían las herramientas y todas las fuerzas motrices utilizadas por el hombre (aire, agua, electricidad, energía atómica, etcétera).

No obstante, también el marxismo incluye entre las fuerzas productivas los procedimientos laborales, el agrupamiento de los obreros tanto en fábricas o talleres como en complejos industriales, la división del trabajo y la tecnología aplicada a los procesos industriales.

Además, las fuerzas productivas pueden entrar en conflicto con el modo de producción existente;

Marx en el Prólogo de su obra, dice:

"Al llegar a una determinada fase de desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o, lo que no es más que la expresión jurídica de esto, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se han desenvuelto hasta allí. De formas de desarrollo de las fuerzas productivas, estas relaciones se convierten en trabas suyas. Y se abre así una época de revolución social. Al cambiar la base económica, se revoluciona, más o menos rápidamente, toda la inmensa superestructura erigida sobre ella".

RELACIONES DE PRODUCCIÓN

Dentro de la concepción marxista, todas las fuerzas productivas se encuentran en conexión con las relaciones que se establecen entre las personas en los procesos de producción y en su vida social de relación con sus compañeros de tareas.

En realidad, las relaciones de producción han existido siempre, tanto en las civilizaciones antiguas como feudales y, en la actualidad, dentro de los sistemas capitalistas o socialistas, aunque hayan adoptado diferentes formas en cuanto a la división social del trabajo y la propiedad de los medios de producción.

De allí que una relación de producción puede tomar las siguientes formas:

- Entre individuos cuando pertenezcan a un grupo (relación entre grupos)
- Entre un individuo y un(os) grupo(s).

El grupo puede ser étnico o de afinidad, una institución social u organización, una clase social, una nación, una familia. Esa relación no es entonces idéntica a una relación interpersonal o la individual, aunque cada una presupone a las otra.

Las relaciones sociales de producción significan para Marx:

- Relaciones de propiedad y control, a menudo legalmente validadas, pertinentes para los activos socialmente producidos, (por ejemplo, inmuebles, vehículos, máquinas que se utilizan en la producción).
- Relaciones laborales (incluyendo la labor doméstica propia).
- Dependencias socio-económicas entre personas provenientes de la forma en que producen y reproducen su existencia.
- Proporciones cuantitativas de los diferentes aspectos de la esfera de producción, consideradas desde el punto de vista de la sociedad como un todo.

El conjunto de estas relaciones constituye la estructura económica de la sociedad, o sea, la base real sobre la cual se alza una superestructura jurídica y política y a la cual corresponden formas determinadas de la conciencia social. En general, el modo de producción de la vida material condiciona el proceso social, político y espiritual de la vida. No es la conciencia de los hombres lo que determina su ser, sino al contrario, su ser social es el que determina su conciencia.

MODOS DE PRODUCCIÓN

La sociedad así constituida, con los medios de producción y las relaciones de ese carácter, entre todos aquellos dedicados a esa actividad, es los que se conoce con el nombre de *modo de producción*. Engels lo llamaba *comunismo primitivo*.

En realidad, cada modo de producción requiere que las relaciones económicas que surjan en cada caso constituyan también un tipo de relación social, entre los hombres respecto de las cosas, y no de los hombres con las cosas.

Combinadas con las fuerzas productivas, las relaciones de producción constituyen un modo de producción.

Karl Marx contrasta las relaciones sociales de producción con las técnicas, dado que:

- En las relaciones sociales de producción, son las personas (sujetos) las que están relacionadas.
- En las relaciones técnicas, la relación es entre sujetos y objetos en el mundo físico que ambos habitan (dichos objetos son, lo que Marx llama medios de producción o de trabajo).

Resumiendo, en los escritos de Karl Marx, en la teoría marxista del materialismo histórico, un *modo de producción* es una combinación particular de:

- *Fuerzas productivas*: incluyen la fuerza de trabajo humano y el conocimiento disponible a un nivel tecnológico dado de los medios de producción (herramientas, equipamiento, edificios, tecnologías, materiales, y tierras fértils).
- *Relaciones de producción*: se refieren a las relaciones sociales y técnicas, que incluyen la propiedad, el poder y el control de las relaciones que

gobiernan los recursos productivos de la sociedad, a veces codificados como leyes, formas de cooperación y de asociación, relaciones entre las personas y los objetos de su trabajo, y las relaciones entre las clases sociales.



LA SOCIEDAD COMO UNA FORMA ECONÓMICO-SOCIAL

En el seno de las relaciones de producción, el papel que ocupa cada individuo está determinado por la división del trabajo, es decir, que aquellos que desarrollan una misma actividad están sometidos a idénticas condiciones, conformando una determinada clase social.

Ello quiere decir que, para el marxismo, las clases sociales se definen por las relaciones de producción, es decir, por la forma en que los hombres producen mercancías.

Por lo tanto, una revolución tendrá como objetivo conseguir una sociedad perfecta donde no existan ni explotadores ni explotados; y por lo tanto, sería imprescindible la eliminación de la propiedad privada, o sea, la socialización de los medios de producción.

Por ello, de acuerdo con Marx, la combinación de fuerzas y relaciones de producción no es otra cosa que decir que la forma en que las personas se relacionan con el mundo físico donde desempeñan sus tareas es el mismo en que se relacionan socialmente con las otras personas, independientemente de su voluntad.

Justamente, el conjunto de esas relaciones constituye la estructura económica de la sociedad, por lo cual el modo de producción condiciona el proceso social de todas las personas. También el modo de producción es la base de la distribución, la circulación y el consumo, es decir, de todo lo que constituye la actividad económica.

De acuerdo con todo lo expuesto anteriormente puede afirmarse que la estructura de una sociedad no depende de los deseos ni de las intenciones de los hombres, ni de las ideas ni de las teorías, ni de las formas del Estado ni del Derecho, sino que se encuentra determinada por el modo de producción; por lo tanto, al cambiarlo se modifica todo el régimen social, las ideas políticas, jurídicas, religiosas, artísticas, filosóficas y las instituciones correspondientes; es lo que Marx sostiene como un *modo de revolución*.

De allí, una de las críticas más salientes al modo capitalista de producción, basado en la propiedad privada de los medios de producción, que determina la división de la sociedad en dos clases antagónicas, el proletariado y la burguesía, y donde esta última detenta la propiedad de los medios de producción y el control de las relaciones sociales.

CAPÍTULO 4

IDEAS FUNDAMENTALES DEL CAPITALISMO Y DEL MARXISMO

LAS CONTRADICCIONES DEL CAPITALISMO Y LAS REVOLUCIONES SOCIALES

Entre los dos sistemas económicos en pugna, capitalismo y el marxismo, no es de extrañar que en los respectivos principios fundamentales existan contradicciones que en algunos casos no hacen sino ratificar los del otro sistema, y crear muchas veces confusiones acerca de los reales propósitos de cada uno.

La contradicción es, justamente, una posición opuesta a otra manifestada con anterioridad que pretende ratificarla, pero involuntariamente la rectifica creando un cambio de situaciones.

Por eso, cuando se trata de dos situaciones que pretenden reglar el comportamiento de quienes apoyan una u otra, pueden confundirse los verdaderos objetivos.

De allí que, con el fin de analizar algunos casos que se han presentado en cuanto al capitalismo y las revoluciones sociales propiciadas por el marxismo, trataremos de exponer algunas de las ideas fundamentales de los principales gestores de dichos sistemas económicos que al tiempo de hoy siguen vigentes en

cuanto a su aplicación como así también las ventajas y desventajas de ambos sistemas. El desarrollo de este tema ocupará las distintas partes del presente capítulo.

LAS IDEAS FUNDAMENTALES DEL LIBERALISMO Y EL MARXISMO

En la reseña histórica del capitalismo y del marxismo de los capítulos anteriores, tres autores e investigadores (Smith, Ricardo y Marx) tuvieron enorme relevancia entre todos los nombrados, dado que aportaron una fuente de conocimientos traducidos en importantes teorías que aún hoy nos ayudan a comprender diversos hechos económicos pasados y futuros; y, por lo tanto, nos sirven para lograr su prevención o solución.

Dichos autores e investigadores han elaborado sus puntos de vista fundamentando soluciones que se adaptaron con mayor eficacia a la mejor aplicación de cada uno de dichos hechos en distintas épocas; de allí la importancia de una sintética comparación de sus respectivos pensamientos sobre temas fundamentales y sus diferencias en particular. Con ese motivo, elaboramos los siguientes cuadros respecto de la renta, el trabajo, el capital y el valor, y tratamos de establecer las opiniones de cada uno de ellos en esos conceptos clave la economía.

I. LA RENTA

AUTOR	FUNDAMENTACIÓN
SMITH	Consideraba que la renta es la paga al terrateniente por el uso su tierra, estableciendo un precio de monopolio (pues solo lo determinan los terratenientes); pero esta característica era determinante dentro del precio el salario y el beneficio, ya que el precio es la sumatoria de renta (R) más beneficio (B) más salario (L).
RICARDO	Para Ricardo, la renta no es fija, sino diferencial, es decir, se establece por la diferencia existente en el rendimiento de las tierras; por lo cual, la tierra de mayor rendimiento posee una renta superior a una de menor rendimiento (para él la renta se establece por la existencia de tierras según su aprovechamiento (pues si las tierras se hallasen en forma ilimitada y dieran un mismo fruto, no habría renta). Formula el concepto de <i>rendimiento decreciente</i> y analiza su

	implicancia económica; en efecto, las primeras tierras que se utilizan son las más fértiles, por lo tanto, a medida que se usan el rendimiento por hectárea es cada vez menor, es decir, que hay un rendimiento decreciente de la tierra con respecto a la cantidad de productos obtenidos por hectárea.
MARX	Considera que tampoco la renta es fija, pero es también injusta; cuestiona el derecho de propiedad de la tierra, dado que la renta surge porque el dueño de una tierra decide cobrar por su uso. El valor estaría definido por el <i>capital constante</i> (capital invertido en la maquinaria, dentro del cual se podría ubicar la renta) + <i>capital variable</i> (empleado para el pago del salario) + <i>plusvalía</i> (valor de las horas de trabajo no retribuido al obrero).

II. EL TRABAJO

AUTOR	FUNDAMENTACIÓN
SMITH	<p>Con respecto al trabajo, según Smith, tiene un precio nominal y uno real (siempre medidos en la esfera del mercado).</p> <p>El precio real consiste en la subsistencia del trabajador, y es el que mide si este está mal o bien remunerado. Su precio nominal corresponde al dinero pagado por el trabajo, es decir, el salario; por lo tanto, el empresario trata de pagar el mínimo de salario para obtener así el beneficio máximo.</p>
RICARDO	<p>Estima que el valor de todo producto proviene de la cantidad de horas de trabajo necesarias para producirlo. Ubica el valor dentro del proceso de producción, y sostiene que depende de la cantidad de trabajo que se necesita para producirlo y no de su mayor o menor compensación por su paga, es decir, el salario no es equivalente al valor producido por el trabajo.</p> <p>Coincide con Smith en lo referente a la relación salario-beneficio, pero no toma al trabajo como un valor invariable (como lo hacía Smith, quien decía que la única manera de definir el valor de un objeto era mediante su trabajo en cualquier tiempo y lugar). En cambio, sostiene que la mano de obra tiene un precio natural que es el necesario para la supervivencia del trabajador.</p>

MARX	Marx también dice que el valor del producto está generado por las horas de trabajo necesarias para producirlo, pero plantea que el trabajador genera también un valor al producto; una parte de éste le es retribuido a través del salario, y otra, que no le es retribuida, es la generadora de la plusvalía. Esta es la explotación del trabajo del obrero por parte de los empleadores.
-------------	--

III. EL CAPITAL

AUTOR	FUNDAMENTACIÓN
SMITH	Según este autor, el capital es generador de más capital, es decir, el capitalista invierte un capital en la producción, le paga el salario al obrero, paga la renta y esta inversión de capital genera más capital en el mercado, ya que cuando vende el producto obtiene de él un mayor capital a través del beneficio que surge del mercado.
RICARDO	<p>Considera que hay dos tipos de capital:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Circulante</i> (de carácter perecedero y de reproducción frecuente). • <i>Fijo</i> (de consumo lento). <p>Por lo cual, dos actividades pueden emplear la misma cantidad de capital, pero éste puede estar distribuido de forma diferente; en consecuencia, un aumento de los salarios (parte del capital circulante) no afecta de igual forma a las mercancías y ubica al capital dentro de la producción.</p>
MARX	<p>También considera al capital como constante y variable:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El primero es la parte del capital que ha sido transformado en maquinaria, edificios, etcétera. • El segundo es la parte del capital empleado en producir la fuerza de trabajo, del cual se obtiene la plusvalía. <p>El capital en sí mismo no generaría más capital, sino que éste se generaría mediante la falta de pago del total del valor que produce el trabajo del obrero; pero que esta ganancia (o incremento del capital) solo se percibe luego de la venta de lo producido, en el mercado.</p>

IV. EL VALOR

AUTOR	FUNDAMENTACIÓN
SMITH	<p>Según Smith hay dos tipos diferentes de valor:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Valor de uso</i>, que representa la utilidad de un objeto • <i>Valor de cambio</i>, que representa lo que se puede cambiar por él. <p>La medida real del valor de cambio (el precio real) es el esfuerzo que cuesta adquirir ese bien; la cantidad de dinero que se da por ese bien constituye el precio nominal.</p> <p>A su vez los productos tienen un precio natural, cuando éste refleja la tasa media entre salario, beneficio y renta (los tres componentes del precio); el precio de mercado puede ser mayor o menor al precio natural.</p> <p>Por lo general, los objetos que tienen un gran valor de cambio tienen poco valor de uso y viceversa; es lo que sucede con el agua, que tiene un gran valor de uso y no tiene valor de cambio.</p>
RICARDO	<p>Ricardo sostiene que el factor que determina el precio de un bien no es la cantidad de trabajo incorporado en cada bien.</p> <p>Fiel a su objetivo, para ayudar a la prosperidad de Inglaterra propuso la <i>Teoría de las ventajas comparativas</i>, aquella que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo que en otro país.</p>
MARX	<p>Considera que el valor de uso no está determinado por el tipo de relación social a partir del cual está elaborado. "Por el sabor del trigo no podemos decir si lo cultivó un siervo ruso, un pequeño propietario francés o un capitalista inglés".</p> <p>El valor de cambio es un requisito necesario para que pueda existir el cambio privado y la sociedad capitalista. Con esta teoría del valor-trabajo, Marx se aleja de los economistas clásicos, ya que si el valor de cambio de un bien está determinado por la cantidad de trabajo necesario para producirlo, entonces el trabajo no puede tener valor, ya que él mismo es el patrón que determina el valor de un producto, y no puede determinarse a sí mismo.</p> <p>Cuando un capitalista compra fuerza de trabajo en el mercado, la paga por su valor de cambio, determinado por el tiempo de trabajo</p>

	<p>socialmente necesario que incorpora el trabajador en sus medios de subsistencia.</p> <p>Sin embargo, al utilizarla se apropiá de su valor de uso, que genera un nuevo valor de cambio, y que además puede utilizarse por más tiempo que el necesario para producir los medios de subsistencia del trabajador.</p> <p>De esta diferencia entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo y el valor de uso, el capitalista obtiene la <i>plusvalía</i> que le permite realizar acumulación de ganancias.</p>
--	---

CONCLUSIONES

A través de los cuadros anteriores, hemos podido observar ciertas similitudes y diferencias sobre todo en el pensamiento de Marx respecto de los economistas clásicos Smith y Ricardo.

En efecto, si bien han tenido algunos puntos en común a la hora de analizar la evolución social y económica que llevó al surgimiento del capitalismo, en el caso de Marx, se diferenció rotundamente de los clásicos Smith y Ricardo al sostener que el capitalismo no es un modo de producción absoluto e irremplazable, sino que constituye solo un eslabón más en la cadena del progreso, que ha de desembocar en el comunismo, con una sociedad sin clases y sin propiedad privada.

Para realizar su análisis económico, Marx tomó numerosos elementos del pensamiento económico clásico, aunque expresa una distinta concepción de la sociedad capitalista, es decir, realiza un análisis distinto, pero de los mismos conceptos.

Por ejemplo, al igual que Adam Smith utiliza los mismos conceptos de valor de uso y valor de cambio, pero con un sentido diferente, pues considera que:

- El trabajo es el generador del valor de uso.
- El trabajo no puede tener valor de cambio, porque es él la medida en cualquier producto.

Pues Marx estudia la forma en que el capitalista:

- Compra la fuerza de trabajo.
- Paga su valor de cambio.
- Usa su valor de uso, que le permite obtener una ganancia al apropiarse de la *plusvalía* generada por el obrero; ganancia que sería imposible de obtener intercambiando dinero por mercancías, y luego volviendo a intercambiarlas por dinero.

CAPÍTULO 5

EL KEYNESIANISMO

INTRODUCCION

En las distintas épocas, la evolución del pensamiento económico tuvo la característica de ir gestando poco a poco una nueva disciplina en el conocimiento de la economía como una de las ciencias sociales.

Tal es así que en la época llamada de la investigación económica, se sentaron las bases de una profunda discusión acerca de la existencia de fenómenos independientes a la vida política de los pueblos, pero íntimamente vinculados a su propio bienestar. Por lo tanto, no ha sido extraño que una vez profundizada la investigación de aquellos fenómenos, surgiera una nueva corriente del pensamiento que tratara de encarar su existencia desde un punto de vista netamente científico, incorporando a su estudio el razonamiento matemático, sin dejar de tener en cuenta que los hechos en que se fundamenta esta disciplina son humanos y llevan consigo las variaciones típicas de la conducta de las personas.

El economista más saliente de esa tendencia ha sido Keynes, quien se inspiró en los fenómenos mundiales que acarrearon la crisis de 1929 en los Estados Unidos, y tuvo en cuenta que las distintas corrientes del pensamiento que lo

precedieron y otras posteriores habían llevado los estudios de la economía hacia una indiscutida ciencia.

Con arreglo a ello dividiremos esa época en las siguientes:

Escuelas precursoras del Keynesianismo

El Keynesianismo propiamente dicho

Escuelas contemporáneas o postkeynesianas

Pasaremos entonces al examen de cada una de ellas en particular:

ESCUELAS PRECURSORAS

Dentro de estas escuelas merecen citarse algunas por la importancia que tuvieron en su momento y por las nuevas ideas que lanzaron acerca de la explicación de los fenómenos económicos.

En efecto, citaremos algunas teorías que han alcanzado notoriedad hasta nuestros días como la del equilibrio de la producción de Walras, las de la economía del bienestar de Marshall y Pigou, la del ingreso de Pareto, entre otras, que si bien han retomado los principios liberales de la escuela clásica (de allí el nombre de neoclásicas) han aportado una nueva metodología en el estudio de los fenómenos económicos, incorporando la noción de función matemática para explicar la demanda y el precio e introduciendo la noción del tiempo y el análisis de corto y largo plazo, dinamizando así los estudios económicos y relacionando los fenómenos que los afectaban.

ESCUELA KEYNESIANA

Con su famosa obra intitulada *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, publicada en 1936, el economista inglés John Maynard Keynes introduce en el estudio de los fenómenos económicos una verdadera revolución que da origen a la llamada *Escuela keynesiana* en homenaje a su iniciador.

Incorpora el concepto de la macroeconomía al considerar el problema económico como un todo, y no en sus aspectos parciales tratando, por así decirlo, los problemas de la economía en un nivel general. En esta cuestión es donde el mismo Keynes formula sus acusaciones a los economistas clásicos.

La idea esencial de la teoría keynesiana se basa en que el precio de la oferta total es la cantidad total de dinero que los empresarios, considerados como un todo, esperan recibir de la producción fabricada por un determinado número de trabajadores que se justifique económicamente.

En esa forma, el empleo de los individuos depende en forma directa de los ingresos que los empresarios esperan obtener de la venta de la producción que aquellos realicen; si ésta no cubre sus costos deberá reducirse el número de personas ocupadas.

A su vez, la colocación de la producción dependerá de la demanda, cuya propensión al consumo de bienes y/o servicios estará dada, a su vez, por su propio nivel de ingresos.

De tales conceptos se desprende que la teoría keynesiana, llamada indistintamente *Teoría del empleo o del paro*, determina en síntesis que el empleo está en función de la renta. En consecuencia cuando un país tiene una gran renta, goza de un alto nivel de empleo y viceversa; cuando su renta es pequeña, el empleo es bajo.

Para explicar su teoría, Keynes se basó en una ecuación compuesta de diversas variables que pueden resumirse en: el *consumo*, la *inversión* y los *gastos de gobierno*, dependiendo estos componentes a su vez de otras tantas variables.

ESCUELAS CONTEMPORÁNEAS

Teniendo en cuenta las escuelas anteriores y los fenómenos micro y macroeconómicos que fueron explicados con rigor científico-matemático, se presentó un nuevo problema de análisis: el del desarrollo y crecimiento de los pueblos y, por extensión, el de la explicación de las causas del desarrollo y de las crisis que dependen:

- Del nivel de la renta y de la propensión al consumo.
- De la eficacia marginal del capital que depende de los rendimientos esperados y del precio de la oferta.
- Del tipo de interés, que depende de la oferta y demanda de dinero.
- De la política adoptada y de los grupos de presión que solamente dependen de las fuerzas económicas cuando las condiciones son críticas y obligan a organizar sus erogaciones.

En realidad, los primeros pasos hacia la elaboración de teorías sobre las fluctuaciones y el crecimiento económico fueron dados en la década que se extiende de 1930 a 1940, merced a trabajos realizados por Frisch, Kaleccki y Samuelson, quienes en forma simultánea con Harrod y Hicks fueron estableciendo las bases.

Pero sin lugar a dudas, en la época actual han alcanzado singular relieve los estudios realizados por Joseph A. Schumpeter, el más destacado economista austriaco que consideraba que las fluctuaciones formaban parte íntegra, e incluso esencial del crecimiento.

EL KEYNESIANISMO

EL PENSAMIENTO DE KEYNES

En 1936, como respuesta a la Gran Depresión del año 1930, época de una crisis económica muy profunda en los Estados Unidos, algunos economistas trataron de aportar medidas tendientes para estimular la economía con el fin de solucionar los graves problemas por ella causados.

Entre ellos, se encontraba John Maynard Keynes, quien lanzó una obra de gran aceptación, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, que en numerosos países, marcó el camino para la aplicación de algunas medidas que mejoraron la situación imperante.

En realidad su obra se refería a un proceso "general" (de allí que se llamaría Teoría general), no obstante lo cual contenía algunos elementos donde imperaba la teoría clásica (libre juego de las fuerzas del mercado), pero dependía también de otros factores que eran ajenos al pleno empleo de los medios de producción (postulados básicos de Smith, de Ricardo y otros de su época). Es decir, que Keynes invierte los postulados de la conocida Ley de Say, o sea, que no es la producción la que determina la demanda, sino la demanda la que determina la producción.

A tal efecto recordaremos que la Ley de Say se basaba en un principio atribuido a Jean-Baptiste Say (1803), quien sostenía que no puede haber demanda sin oferta; es decir, cuantos más bienes se produzcan, más demanda existirá para esos u otros bienes (es decir la oferta crea su propia demanda).

Say expresaba su pensamiento con estas palabras:

"[...] Un producto terminado ofrece, desde ese preciso instante, un mercado a otros productos por todo el monto de su valor. En efecto, cuando un productor termina un producto, su mayor deseo es venderlo, para que el valor de dicho producto no permanezca improductivo en sus manos. Pero no está menos apresurado por deshacerse del dinero que le provee su venta, para que el valor del dinero tampoco quede improductivo. Ahora bien, no podemos deshacernos del dinero más que motivados por el deseo de comprar un producto cualquiera. Vemos entonces que el simple hecho de la formación de un producto abre, desde ese preciso instante, un mercado a otros productos".

LA ESTABILIDAD DE LOS MERCADOS Y LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

INTRODUCCIÓN

Todos los factores que influyen en la producción y consumo de bienes y servicios se equilibran en el mercado a través del mecanismo de los precios, representado éste a través del dinero en sus diversas clases, que generalmente, cuando dicho proceso económico se pone en marcha, los mecanismos se presentan en la forma indicada de manera casi regular.

Pero ello no ocurre así cuando el funcionamiento de dichos factores se traslada en el tiempo, pues en la práctica pueden presentarse serios desequilibrios entre la producción y el consumo de los bienes y servicios que provocan oscilaciones en el mercado que pueden traducirse en:

- *Crisis económicas*, cuando se presentan en forma muy acentuada y ocasionan serias perturbaciones durante un lapso prolongado, afectando la estructura del mercado.
- *Coyunturas económicas*, cuando dichas oscilaciones representan observaciones efectuadas a muy corto plazo.

En el desarrollo de la economía de los pueblos, ha sido una preocupación constante de los estudiosos en la materia que las crisis y las coyunturas económicas hayan permitido reconocer su presentación sucesiva en épocas de prosperidad, estancamiento o depresión económica; ello es debido a la existencia de ciclos económicos sobre los cuales nos referimos a continuación.

LOS CICLOS ECONÓMICOS

Los ciclos económicos se caracterizan, a intervalos regulares de tiempo, por las fluctuaciones que las economías nacionales y/o universales atraviesan, es decir, por distintos períodos de crisis o coyuntura, situaciones que se repiten constantemente.

Muchas teorías se han esbozado acerca de los ciclos económicos, entre las que consideran que su presentación se debe:

- A la expansión y contracción del crédito bancario.
- A la creación o explotación de importantes inventos o descubrimientos.
- A una epidemia en que los individuos se contagian unos a otros en el optimismo o en el pesimismo.

- A la escasez de inversiones.
- A las manchas solares que afectan periódicamente a las cosechas.

De allí que muchas veces utilicemos los términos de *coyuntura favorable* para referirnos a una época de gran producción de bienes y servicios, de *coyuntura desfavorable* para señalar una disminución de la actividad, y de *crisis económica* cuando la coyuntura desfavorable se presenta en forma muy acentuada y ocasiona serias perturbaciones durante un lapso prolongado, afectando la estructura del mercado (de allí su denominación de estructurales).

De acuerdo con los intervalos de tiempo en que se presentan dichas oscilaciones, suelen clasificarse (según la amplitud del período en que se presentan) en ondas, que pueden ser:

- *Largas*: aquellas que suponen la repetición de oscilaciones similares en períodos de 10 a 30 años.
- *Cortas*: cuando se presentan en períodos inferiores a 10 años (coyunturales).
- *Estacionales*: cuando la presentación de dichas oscilaciones es regular en determinadas épocas del año.
- *Tendencias económicas*: cuando las ondas largas se presentan con una duración mayor que la antes mencionada.

EXPANSIÓN Y RECESIÓN ECONÓMICAS

La experiencia obtenida en el estudio de las oscilaciones del proceso económico ha permitido dividir el ciclo económico en cuatro fases:

De expansión

De estancamiento favorable

De depresión

De estancamiento desfavorable

Las características de las épocas de expansión de una economía las constituyen el incremento en la demanda de trabajo, dado que las empresas se desarrollan y necesitan mayores capitales, por lo cual generalmente sube la tasa de interés, el desempleo disminuye y los precios de los bienes y servicios tienden a subir.

Obtenida la máxima expansión de la economía se produce un inevitable estancamiento que llamamos favorable, pues se han dado las condiciones óptimas en la expansión, dado que la economía se desenvuelve a su máximo rendimiento, no existe desempleo y los precios han alcanzado su punto más alto.

Sin embargo, las causas que han originado la expansión, una vez pasado el período de estancamiento favorable, provocan un movimiento en sentido contrario; en efecto, el constante incremento en la producción de bienes y servicios realizado a mayores costos, como consecuencia de la ampliación de la capacidad productiva, no encuentra eco favorable en un incremento de precios, los que han llegado a su punto óptimo. Esto provoca una paralización en la demanda y su consiguiente contracción.

TEORÍA CLÁSICA DE LA OCUPACIÓN

La *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* es considerada la obra más destacada del economista británico John Maynard Keynes. Su difusión produjo una verdadera revolución en el pensamiento económico imperante en la época en que se diera a conocer, pues implicaba un cambio profundo en la opinión existente en el sector público, cuya intervención en la economía lo convertía en su principal agente económico.

La *Teoría general* de Keynes consideraba que el nivel de empleo en la economía moderna estaba determinado por tres factores:

- La propensión marginal del consumo (porcentaje del incremento de la renta destinada a la adquisición de bienes y servicios).
- La eficiencia marginal del capital (incremento de la tasa de retorno).
- La tasa de interés, dado que al incrementar la demanda agregada por aumento de sus gastos (déficit público), se evita que el sector público realice altos aumentos en la tasa de interés.

Sin embargo, en la década de 1970, se produce primero una estabilización, pero luego un descenso en la actividad económica, seguido del inicio de un proceso inflacionario.

Si bien la teoría de Keynes, sin duda alguna, tuvo un éxito destacado en la Gran Depresión de 1930, perdió su apoyo en numerosos pensadores, producto de los largos períodos de desempleo y la pérdida de producción que se sucedió en los años posteriores.

CAPÍTULO 6

EL ESTADO DE BIENESTAR

¿QUÉ ES EL ESTADO DE BIENESTAR?

CONCEPTUALIZACIÓN

El Estado de Bienestar se entiende como una transformación de las funciones del Estado liberal, en el sentido de introducir y ampliar progresivamente su intervencionismo protector a todos los ciudadanos, de un modo cada vez más sistemático e integrado.

En efecto, se presenta cuando se adopta una legislación que obliga a un Estado a dar respuestas a necesidades de orden social, supliendo así la insuficiencia que entraña una sociedad liberal y capitalista.

Justamente, es una de las críticas formuladas por el marxismo al sistema capitalista, cuya finalidad es alcanzar una sociedad sin clases; para lo cual propicia la revolución y la intervención del propio Estado.

En realidad, el origen del Estado de Bienestar surgió por el desarrollo de los estados autoritarios que no obtuvieron los resultados positivos en la solución de

las necesidades sociales e, incluso, de los postulados liberales que tampoco llegaron a regular por sí solos las desigualdades existentes.

De todas maneras, los Estados liberales democráticos trataron de encontrar un nuevo camino con el fin de asegurar su supervivencia, integrando al mismo los sectores más desfavorecidos y potencialmente revolucionarios.

De allí surge el Estado de Bienestar, conocido al mismo tiempo como Estado social y democrático de derecho, que se caracteriza por su intervención en el campo económico y social a fin de asegurar y mantener un determinado nivel de vida aceptable para sus ciudadanos.

Ya un pensador de mediados del siglo XIX como Lorenz von Stein manifestaba la necesidad de que el Estado liberal adoptara un contenido social para evitar las reacciones de desesperación que podían provocar las masas necesitadas.



Lorenz von Stein (1815 – 1890)

Influyente economista, sociólogo y funcionario alemán, nacido en Eckernförde. Como consejero al emperador japonés del período, sus visiones conservadoras influyeron en la redacción de la constitución de la era Meiji en ese país. Stein estudió filosofía y derecho en las Universidades de Kiel, París y Jena, llegando a ser profesor de la de Kiel (1846-1851), pero su abogacía por la independencia de su nativo Schleswig -a la

sazón parte de Dinamarca- ocasionó su expulsión del cargo. En 1846, Stein publicó su *Historia de los movimientos sociales franceses desde 1789 hasta el presente* (1850), en el cual introduce el término *movimiento social* al vocabulario académico. Stein entiende un movimiento social como básicamente, una aspiración de sectores sociales (clases) para lograr influencia sobre el Estado, debido a las desigualdades en la economía. Así por ejemplo, la aspiración del proletariado por lograr representación en los sistemas de gobierno. El libro ha sido traducido al inglés (por ejemplo, Bedminster Press, 1964), pero no totalmente al castellano. Desde 1855 hasta su retiro, en 1885, von Stein fue profesor en la Universidad de Viena.

**Eduard Bernstein** (Berlín, 1850-1932)

Político alemán de origen judío perteneciente al SPD, es considerado el padre del revisionismo y uno de los principales fundadores de la socialdemocracia. Provenía de una familia judía alemana de trabajadores adinerados, y se afilió en 1872 al Partido Socialdemócrata Alemán (SPD), entonces ilegalizado y llamado Partido Socialdemócrata de los Trabajadores, hasta que cambió de nombre en 1891. Perseguido por las leyes antisocialistas de Otto von Bismarck, estuvo exiliado en Suiza desde 1878. Después marchó a Londres, donde entró en contacto con el socialismo moderado y gradualista de la Sociedad Fabiana y con el evolucionismo social.

El mismo Bernstein, a medida que se acentuaban las predicciones de pobreza y desocupación inculcadas por Marx, consideraba la conveniencia de luchar por los objetivos particulares del socialismo, sin necesidad de alcanzarlos mediante acciones violentas.

Otros pensadores socialistas como los ingleses Shaw y Wells se adhirieron al pensamiento de Bernstein; pero, quizás, la mayor crítica haya surgido de la máxima autoridad de la Iglesia Católica a través de la *Encíclica Rerum Novarum*.

Rerum novarum (latín: «De las cosas nuevas» o «De los cambios políticos») es la primera encíclica social de la Iglesia católica. Fue promulgada por el papa León XIII, el viernes 15 de mayo de 1891. Fue una carta abierta dirigida a todos los obispos y catedráticos que versaba sobre las condiciones de las clases trabajadoras. En ella, el papa dejaba patente su apoyo al derecho laboral de «formar uniones o sindicatos», pero también se reafirmaba en su apoyo al derecho de la propiedad privada. Además discutía sobre las relaciones entre el gobierno, las empresas, los trabajadores y la Iglesia, proponiendo una organización socioeconómica que más tarde se llamaría corporativismo. Precisó los principios para buscar la justicia social en la economía y la industria. Se acepta generalmente que la encíclica *Rerum Novarum* es la carta de fundación de la Democracia Cristiana y una pieza clave de la Doctrina Social de la Iglesia.

Es preciso señalar que el Estado de Bienestar no debe confundirse con un Estado socialista que trata de corregir las desigualdades sociales, aunque no las elimine, sino que supone una modernización del Estado liberal, pero manteniendo su estructura capitalista.

MODELOS DE ESTADOS DE BIENESTAR

Se han efectuado diversas aportaciones teóricas para lograr una clasificación en los tipos de los Estados de Bienestar.

Algunas de ellas, como la llevada a cabo por Timus (1958) realiza una simple clasificación basada en los países en los que ha sido establecido, sin considerar las diversas concepciones conceptuales bajo las cuales han sido llevados a cabo.

Otros como Esping-Anderson han elaborado una triple estructuración que ellos mismos designan como regímenes del Estado de Bienestar utilizando las siguientes bases de diferenciación:

- La relación que se establece entre el Estado y el mercado en las prestaciones de bienestar.
- El grado de desmercantilización.
- La estructura social que provoca la intervención pública permitiendo establecer a su vez tres categorías a partir de las clasificaciones de los países con el régimen de bienestar público.



Gøsta Esping-Anderson (Dinamarca, 1947)

Sociólogo danés autor de muchos libros sobre la materia. Su interés principal en este campo es el Estado de Bienestar y su papel en las economías capitalistas. Esping-Anderson es profesor en la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, España, miembro del comité científico del Instituto Juan March (Madrid) y patrono de la Fundación Instituto Madrileño de

Estudios Avanzados (IMDEA) Ciencias Sociales. Su libro más importante e influyente se titula *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Publicado en 1990, la obra muestra tres modelos principales de Estado de Bienestar: Liberal, Conservador y Social Demócrata. Posteriormente, y tras residir en Italia y en España, añadió una nueva categoría: el modelo mediterráneo o familiarista.

Esas categorías definidas por Esping-Anderson son las siguientes:

LIBERAL	Caracterizada por la ayuda a aquellos que demuestran su carencia de recursos. Este modelo minimiza el posible efecto desmercantilizador, limita la cobertura de los beneficios sociales y crea una estratificación entre la relativa igualdad de pobreza de los asistidos y un bienestar para la mayoría de la población, que el mercado se encarga de diferenciar.
CORPORATIVISTA	Intentar atender nuevas estructuras postindustriales de clase. Realmente persigue a través de la intervención pública el mantenimiento y la consolidación del status social actualmente existente.
SOCIAL-DEMÓCRATA	Su preocupación es ampliar la universalidad y desmercantilización plena a la clase media, reduciendo las distancias entre los distintos status sociales.

ORÍGENES

El concepto de Estado social no es nuevo si tenemos en cuenta que su consolidación se produce luego de la Segunda Guerra Mundial, dando nacimiento al Estado de Bienestar que, generalmente, utilizan algunos autores y estudiosos en la política, como sinónimos.

Quizás el impulsor de esta última tendencia haya sido del jurista alemán antes mencionado Lorenz von Stein, quien ha argumentado en favor de las reformas sociales institucionalizadas como el instrumento idóneo para evitar las revoluciones.

Sin duda alguna, el desarrollo industrial, la acentuación de las diferencias en las clases sociales y la falta de respuesta a los más desprotegidos fueron las principales críticas que se formularon al Estado liberal, el que fue compelido a adoptar una mayor intervención para lograr o intentar lograr una solución a los problemas derivados de necesidades sociales.

En efecto, el Estado de Bienestar ha sido una determinada forma de intervención social y económica ensayada por algunos estados liberales y democráticos contemporáneos.

Si analizamos algunas experiencias anteriores, también han existido ciertas formas de intervencionismo económico y social o planificación y estatización de los medios de producción que son ejemplos históricos de intervencionismo estatal, y que no deben confundirse con el Estado de Bienestar.

Entre dichas experiencias, merece citarse la *Poor Law* (ley de pobres) dictada en Inglaterra, las políticas asistenciales y caritativas del Estado protector en los

siglos XIII al XIX, la planificación y estatización de los medios de producción en el socialismo real, etcétera.

El Estado de Bienestar ha sido una experiencia propia de las economías de mercado, es decir de sistemas capitalistas y regímenes políticos de la democracia pluralista; puede ser considerado, entonces, con relación a dos situaciones que fundamentan el estado liberal democrático contemporáneo.

- Las acciones del Estado del Bienestar han tratado de garantizar la acumulación capitalista (intervención sobre la demanda), pero con la intención de mantener la paz social.
- El Estado de Bienestar ha brindado una nueva dimensión a la democracia a partir de la concreción de los derechos sociales.

Por supuesto, la acción del Estado de Bienestar ha ido acompañada de una protección legal, legitimando sus acciones, y creando una ciudadanía social consciente de asumir la titularidad del factor ocupación, imprescindible para la obtención de los fines y objetivos que persigue.

Este esfuerzo se ha orientado a garantizar una igualdad de oportunidades y una justa distribución de la renta privada como una nueva modalidad de la democracia que comporta el Estado de Bienestar.

Es importante destacar que la acción desarrollada por el Estado de Bienestar ha permitido concentrar varias políticas (sanitaria, educación, habitación, desocupación, jubilaciones, pensiones, etcétera), cuyas actuaciones públicas se materializan a través de él.

El Estado de Bienestar se caracteriza, en particular, por su protección de las clases sociales tanto pasivas como activas. Ello ha traído como consecuencia un aumento y acumulación de los presupuestos del Estado en las áreas anteriormente mencionadas, a partir de la década de los cincuenta.

Resumiendo los orígenes y evolución del Estado de Bienestar, pueden establecerse las siguientes fases de su desarrollo:

EXPERIMENTACIÓN	Comprende le período de 1870 a 1925 en que comienza a observarse la relación entre la responsabilidad social y la democracia. Experiencia de Bismarck. La República de Weimar.
CONSOLIDACIÓN	A partir de la crisis de los años 30 ve la consolidación de la política keynesiana, la confianza social más amplia sobre la intervención del Estado y la legitimación de garantías sociales como uno de los derechos de la ciudadanía. El new Deal.

La importancia de las fases antes mencionadas nos obliga a extendernos en su consideración histórica, pues los problemas sociales se han ido agudizando con el tiempo, y tras las experimentaciones antes señaladas, sobrevinieron tres períodos críticos para la sociedad humana:

- La Primera Guerra Mundial (1914-1918).
- El período de entreguerras.
- La Segunda Guerra Mundial (1939-1945).

A partir de este último período, se arribaría a la plenitud de las dificultades acumuladas en el orden social, lo cual trajo como consecuencia nuevas experiencias que instalaron la idea del Estado de Bienestar como un instrumento de intervencionismo destinado a solucionar dichos problemas. Ellas fueron:

EXPERIENCIA DE BISMARCK	<p>En la década de 1880 en la Alemania de Bismark se impulsa la gran protección de seguridad social concertada en una triple legislación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El seguro social 2. De los accidentes de trabajo 3. De la invalidez <p>Dicha legislación trae como consecuencia la implantación de cotizaciones obligatorias de los trabajadores y de los empresarios con el apoyo del Estado.</p>
LA REPÚBLICA DE WEIMAR	Contempla su nueva Constitución las nuevas exigencias sociales introduciendo los aspectos sociales en el debate jurídico u los transforma en una norma jurídica fundamental.
NEW DEAL	Gestado en Norteamérica como respuesta a la crisis económica del año 30 que comienza a incorporar la idea de un Estado responsable en la economía y en la seguridad social de la ciudadanía, manifestada por medio de diversas políticas sectoriales intervencionistas.
COMPROMISO SUECO	Considerada como una de las experiencias más importantes es que es definida como el compromiso histórico, llevado a cabo en Suecia entre el capital y el trabajo para cooperar y generar un mayor crecimiento económico, producido en la segunda mitad de la década del 30.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, comenzó a sentirse la sensación generalizada de que la intervención estatal resultaba imprescindible para garantizar los grandes objetivos perseguidos en los años anteriores respecto de los problemas sociales, formulando dos apreciaciones fundamentales:

- El crecimiento económico dentro de las reglas del capitalismo.
- El logro del bienestar necesario con la doble finalidad de: garantizar la paz social y asegurar el mantenimiento de la demanda.

Estos fundamentos nos han llevado a una etapa de expansión del Estado de Bienestar.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ESTADO DE BIENESTAR

INTRODUCCIÓN

La formación y consolidación del Estado de Bienestar en los distintos países de Europa, Latinoamérica y, en particular de los Estados Unidos y la Argentina se ha ido produciendo como una transformación paulatina de los Estados liberales o capitalistas al Estado de Bienestar, través de un proceso histórico.

Por ello, trataremos de resumir a continuación la manera en que dicha transformación se ha ido realizando en cada uno de ellos, en los distintos momentos históricos.

REINO UNIDO

El paso del Estado liberal propio del Reino Unido a uno de Bienestar recién tuvo lugar a principios del siglo XX, cuando el movimiento obrero adquiere representatividad en el Parlamento a través del Partido Laborista, creando un sistema de pensiones para ancianos pobres y un seguro de enfermedad con pago de carácter obligatorio para determinados obreros, creando así una moderna concepción de la seguridad social.

ALEMANIA

Fue uno de los primeros países europeos que antes de comienzos del siglo XX se había anticipado a los requerimientos de los trabajadores, adoptando planes de seguridad social obligatoria; tal es así que, en 1911, se creó un código de Seguros Sociales, constituyendo la base de un Estado de Bienestar que luego se extendió en toda Europa hasta hoy.

SUECIA

Es el modelo de Estado de Bienestar por excelencia, aunque su desarrollo ha sido reciente, al igual que en el Reino Unido, se inició con la incorporación del Partido Socialdemócrata al poder. A partir de allí, el mercado de trabajo funciona con pleno empleo, y además se llevan a cabo políticas activas de seguridad social.

LATINOAMÉRICA

En general, el Estado de Bienestar en los países en desarrollo, como los restantes de esta área, posee tiempos diferentes en la evolución del Estado social debido a las fallas de los sistemas de protección social desarrollados de acuerdo con el establecimiento del modelo de sustitución de importaciones. Esto trajo como consecuencia reformas sustanciales hasta finales de la década de los ochenta del siglo XX.

Tampoco las políticas que entonces fueron impulsadas con el auspicio del Consenso de Washington (al que nos referiremos más adelante en nuestro capítulo 17) lograron modificar las políticas nacionales en materia de reducción de pobreza y desigualdades.

La estrategia de sustitución de importaciones permitió a los Estados latinoamericanos crear un modelo desarrollista de industrialización con una absorción mayor de mano de obra en los sectores de mayor productividad; ello impulsó un aumento del gasto en infraestructura, educación y salud, y la organización de instituciones de seguridad social, asegurando la garantía de derechos sociales a todos los ciudadanos.

ESTADOS UNIDOS

La crisis de 1929 fue uno de los detonantes que obligó al establecimiento de políticas de seguridad social y una legislación social.

El *New Deal* impuso la adopción de medidas de asistencia social a desempleados y la intervención estatal en la economía para estimular la demanda.

Luego se dicta una ley de Seguridad Social estableciendo pensiones privadas de vejez y desempleo, y otra ley de Relaciones de Trabajo reconociendo los derechos de sindicación y negociación colectiva.

Sin embargo, hasta la fecha no se ha establecido un sistema nacional de seguro médico universal que está previsto en el programa del actual gobierno.

ARGENTINA

La Argentina ha sido uno de los países donde el modelo keynesiano que hemos visto tuvo un gran desarrollo. Luego del impacto de la Gran Depresión de 1929, el Estado adquirió fuerte presencia tanto en la regulación de la economía como en

el proceso productivo a raíz de lo cual el Estado de Bienestar tuvo una gran expansión desde mediados del siglo.

En efecto, se impulsó la extensión de la cobertura del sistema previsional, el desarrollo de la seguridad social, el establecimiento de políticas habitacionales y de salud y educación.

Si bien hubo períodos en los cuales hubo un estancamiento en esa expansión, últimamente se adoptaron medidas que no solo afianzaron las mejoras sociales existentes, sino que también se incorporaron otras tendientes a eliminar la marginación y exclusión de las clases más pobres, creando nuevas mejoras sociales en beneficios sobre todos de las clases menos pudientes.

EL FIN DE LAS PROTECCIONES SOCIALES Y CRISIS GLOBAL DEL ESTADO DE BIENESTAR

MOVIMIENTOS IDEOLÓGICOS DE OPOSICIÓN

No es de extrañar que un cambio tan profundo de los objetivos del Estado de Bienestar tendiente a lograr una mejor satisfacción de las necesidades sociales no encontrara grupos minúsculos de detractores enfascados en sus intereses personales, así como movimientos ideológicos de oposición.

A continuación, detallamos las principales razones sobre las cuales tales grupos fundan su posición:

ANTIECONÓMICO	Desplaza del mercado las iniciativas de inversión y para proveer fuentes de trabajo.
IMPRODUCTIVO	Provoca el rápido crecimiento de la burocracia del Estado por la existencia de recursos humanos y capitales al margen del sector privado.
INEFICIENTE E INEFICAZ	Malgasta los recursos públicos destinados a poner fin a la pobreza.
NEGACIÓN DE LA LIBERTAD	Imposibilita la libre elección individual en el sector del bienestar; la creación de impuestos elevados y progresivos para hacer frente a esa situación es considerada como confiscatoria y atentatoria contra la libertad.
NEGACIÓN DE LA INICIATIVA INDIVIDUAL	Es el producto de agrandar las funciones del Estado.

Asimismo, aparecen también fuertes polémicas sobre la bondad y viabilidad de los objetivos perseguidos por el Estado de Bienestar, lo que da lugar a ciertos enfrentamientos ideológicos.

Esas polémicas vienen a responder a dos posturas ideológicas opuestas:

- El liberalismo, con la idea de la retirada del Estado Social, basada en la crisis de gobernabilidad y la sobrecarga que el mantenimiento de esa política imponía al Estado.
- Otros movimientos ideológicos basados en la incompatibilidad de la moral y la libertad política y económica.

EL FIN DE LAS PROTECCIONES SOCIALES Y CRISIS GLOBAL DEL ESTADO DE BIENESTAR

La crisis del petróleo en 1973 afectó a todo el sistema capitalista, entonces, se comenzó a poner en duda la intervención del Estado como garante del funcionamiento del sistema y los sectores neoliberales acusaron a las políticas del Estado de Bienestar o Estado Benefactor, inspiradas en las teorías económicas de Keynes, de ser culpable de esa crisis.

Afirmaban estos últimos que el Estado no debía intervenir en la economía, e insistían en la reducción de los gastos del Estado, a raíz de lo cual sostenían la necesidad de establecer una serie de planes de ajuste y recortes presupuestarios en áreas como las de la salud y seguridad social. A partir de los años ochenta, llegaron al gobierno representantes de estas posturas neoliberales en lo económico, en los principales países del mundo.

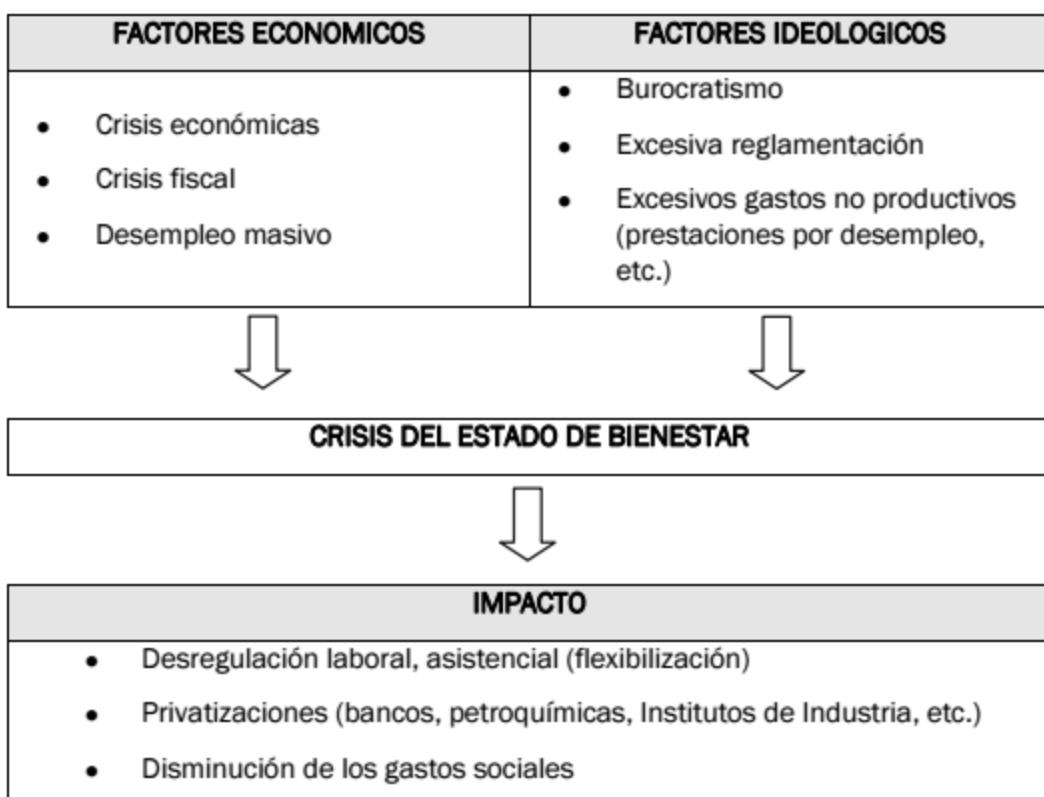
Las consecuencias del establecimiento de las medidas por ellos aplicadas produjeron un aumento de la desocupación, despidos a cargo del propio Estado y las empresas privadas, disminución de las ventas debido a la pérdida del poder adquisitivo de trabajadores, deterioro de las condiciones de trabajo, la aceptación de nuevas condiciones de flexibilidad laboral, privatizaciones en todas las áreas, suspensión o cierre definitivo de servicios que cumplían funciones sociales (transportes, educación, salud, etcétera).

Paralelamente a ello, se produjo el desmantelamiento del Estado de Bienestar y su papel regulador de las relaciones entre los empresarios privados y los trabajadores; los sindicatos, perdieron su poder de negociación.

Los particulares aprovecharon estas medidas para bajar costos laborales y disminuir los salarios, y así mantener los niveles de ganancia.

La "revolución tecnológica" de los años setenta provocó una alta tecnificación en la industria, disminuyendo la mano de obra empleada y su especialización.

En un interesante trabajo incorporado por Roman Castro y Miguel González en la obra *Temas Clave de Ciencia Política*, presentan el siguiente cuadro sinóptico sobre la crisis del Estado de Bienestar, que por su simpleza y claridad reproducimos a continuación:



INDICADORES SOCIALES DEL ESTADO DE BIENESTAR

¿QUÉ SE ENTIENDE POR BIENESTAR SOCIAL?

Suele definirse el *bienestar social* como el conjunto de factores que participan en la calidad de la vida de toda persona, o sea, poseer todos aquellos elementos que dan lugar no solo a la supervivencia, sino también a la formación cultural y social y la de su familia.

Sin duda alguna, el bienestar social es una condición que se puede comparar de un tiempo a otro, y posee una importante carga de subjetividad propia de cada individuo, relacionado con algunos factores económicos objetivos.

MEDICIÓN DEL ESTADO DE BIENESTAR

Introducción

La medición del Estado de Bienestar de un país ha dado lugar a un intenso debate acerca de los indicadores sociales que pueden representarlo y ser reconocidos unánimemente.

De todas formas, el índice que representa la renta por cápita (cantidad de bienes materiales y servicios útiles producidos, dividido por el número de habitantes de un país) ha sido la opción más generalizada.

Tal el caso de dos países, A y B, que tengan el mismo PIB (por ejemplo: 2000 millones de dólares), pero A cuenta con 1.000.000 de habitantes, y B con 2.000.000 de habitantes, el ingreso per cápita de ambos será de 2000 y 1000 dólares anuales de ingreso per cápita, respectivamente; el país A gozaría de un mayor bienestar que el primero.

Sin embargo, existen otros indicadores sociales que, si bien algunos no responden al de renta per cápita, suelen ser utilizados o como complemento de aquel o en forma independiente de acuerdo con las características del país al cual se aplican.

Entre ellos suelen citarse:

- El desempleo, dado que está asociado a la marginalidad y la pobreza.
- La distribución de la renta, ya que depende de si se encuentra distribuida de manera más o menos uniforme entre los habitantes de un país o existen fuertes contrastes que dividen a los ricos y a los pobres.

También otros factores suelen contribuir a definir con mayor precisión el estado de bienestar de una población como:

- La productividad, representada por el valor monetario de la cantidad de bienes y servicios que produce un trabajador en una hora.
- La tasa de ocupación por población o porcentaje de la población total que tiene un trabajo remunerado.
- El número de horas trabajadas por cada persona ocupada al año.

Es importante destacar, entre los indicadores sociales, la existencia de un índice elaborado por las Naciones Unidas, aplicado a las economías en desarrollo, que tiene en cuenta:

- La probabilidad al nacer de no sobrevivir a los cuarenta años.
- La tasa de adultos no alfabetizados.

- La tasa media de población sin acceso estable a una fuente de agua potable.
- La tasa de menores de edad con peso por debajo de la media (muy importante en los países de mayor pobreza).

No obstante, nos hemos de referir seguidamente a algunos de los indicadores que incorporan mayor cantidad de elementos, tratando de acercarse lo más posible a su mayor representatividad, en lo que debe entenderse como bienestar de un país.

ÍNDICE DE CALIDAD DE VIDA

El Índice de calidad de vida, creado por *Economist Intelligence Unit* vincula los resultados de encuestas subjetivas de satisfacción con la vida con los factores objetivos determinantes de calidad de vida entre los países. Este índice comenzó a calcularse en el 2005 e incluyó datos de 111 países.

En esas encuestas se utilizaron nueve factores de calidad de vida para determinar la puntuación de un país, los que se enumeran a continuación, y cuyos indicadores representan los siguientes factores:

1. **Salud.** La esperanza de vida al nacer (en años).
2. **La vida familiar.** Tasa de divorcio (por 1000 habitantes) convertida en índice de 1 (menor tasa de divorcios) a 5 (más alta).
3. **La vida comunitaria.** Variable que toma el valor 1 si el país tiene ya sea alta tasa de asistencia a la iglesia o pertenencia a sindicatos; cero en caso contrario.
4. **Bienestar material.** El PIB por persona, en PPA.
5. **La estabilidad política y seguridad.** La estabilidad política y clasificaciones de seguridad.
6. **El clima y la geografía.** Latitud, para distinguir entre los climas más cálidos y más fríos.
7. **La seguridad del empleo.** Tasa de desempleo (%).
8. **La libertad política.** Promedio de índices de las libertades políticas y civiles. Escala de 1 (totalmente libre) a 7 (no libre).
9. **La igualdad de género.** Medición efectuada utilizando proporción de la media en los ingresos masculinos y femeninos.

ÍNDICE DEL DESARROLLO HUMANO

El *desarrollo humano* es el proceso por el que una sociedad mejora las condiciones de vida de sus ciudadanos a través de un incremento de los bienes con los que puede cubrir sus necesidades básicas y complementarias, y de un entorno en el que se respeten los derechos humanos de todos ellos.

También se considera como la cantidad de opciones que tiene un ser humano en su propio medio, para ser o hacer lo que él desea.

El desarrollo humano podría definirse también como una forma de medir la calidad de vida del ser humano en el medio en que se desenvuelve.

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) define hoy al desarrollo humano como el proceso de expansión de las capacidades de las personas que amplían sus opciones y oportunidades.

Tal definición asocia el desarrollo directamente con el progreso de la vida y el bienestar, con el fortalecimiento de capacidades relacionadas con todas las cosas que una persona puede ser y hacer en su vida, en forma plena y en todos los terrenos, con la libertad de vivir como nos gustaría hacerlo, y con la posibilidad de que todos los individuos sean sujetos y beneficiarios del desarrollo.

ÍNDICE DE BIENESTAR ECONÓMICO SOSTENIBLE

El Índice de Bienestar Económico Sostenible (IBES) es un indicador económico alternativo que intenta reemplazar al Producto Interno Bruto (PIB) como indicador de bienestar social.

Si bien su determinación obedece a una técnica comparable a la utilizada para determinar el PBI, también tiene en cuenta lo siguiente:

- El gasto de los consumidores y la utilidad aportada por el trabajo doméstico y del otro.
- El costo de las externalidades asociadas a la polución y el consumo de recursos.

Por lo tanto, es un índice similar al Índice de Progreso Real (IPR) o Índice de Progreso Genuino (IPG), que incorpora otros nuevos valores.

ÍNDICE DE PROGRESO REAL

El Índice de Progreso Real (IPR) o Índice de Progreso Genuino (IPG), en inglés *Genuine Progress Indicator* (GPI), que comenzó a aplicarse desde el 1950, es un indicador que mide el bienestar económico y el progreso social de un país.

Según hemos mencionado anteriormente, amplía el marco de la contabilidad tradicional incluyendo los valores de los siguientes aspectos:

- Las inversiones netas de capital.
- Las inversiones en trabajo con el objeto de reflejar actividades no remuneradas por el mercado como el trabajo doméstico no remunerado, el voluntariado y el cuidado de familiares.
- La baja de los costes derivados de la degradación ambiental.
- La pérdida de recursos naturales.
- Las desigualdades de renta.
- La deuda externa.
- La delincuencia.

Como puede observarse, este índice tiene en cuenta valores ecológicos y de desarrollo sostenible, considerados actualmente necesarios para definir el bienestar social. Está diseñado para sustituir al Producto Interno Bruto (PIB) como indicador de progreso económico.

CAPÍTULO 7

CONCEPTOS FUNDAMENTALES

NECESIDADES

CONCEPTUALIZACIÓN

La necesidad se puede definir como la sensación de que al hombre le falta algo; y las cosas o elementos (bienes) que se procura para satisfacerla, además del esfuerzo que realiza para ello (trabajo), constituyen los elementos básicos de la actividad económica.

De allí que la economía haya sido definida como la disciplina que tiene por objeto, entre las relaciones de los hombres que viven en sociedad, solo aquellas que tienden a la satisfacción de sus necesidades, constituyendo ello su bienestar.

Si esas cosas o elementos (bienes) se encontraran en cantidades ilimitadas y lisas para su inmediato consumo, la economía no tendría razón de existir; pero dado que el hombre debe dedicar su actividad a procurárselos con su esfuerzo, en razón de que solo cuenta con ellos en forma limitada, ha nacido esta disciplina para el estudio de su mejor aprovechamiento.

NECESIDADES HUMANAS Y MEDIOS PARA SATISFACERLAS

De acuerdo con el concepto antes señalado, todo hecho económico está referido a la actividad del hombre, originada en la existencia de necesidades y en la escasez de recursos para satisfacerlas.

Por eso, la actividad económica no tiene lugar en el vacío, sino dentro de un marco estructural e institucional, con un contenido de valores sociales y culturales dentro de los cuales se encuentra la acción humana que puede facilitar, obstaculizar o impedir dicha actividad.

Reiteramos, en tal sentido, que el proceso de elaboración y ejecución de una política económica es consecuencia de las necesidades del hombre, y motivado por su satisfacción desarrolla un plan de acción.

Y, en consecuencia, los principios y medidas de la economía afectan al conjunto social y a sus movimientos; por lo tanto, los efectos resultantes de la política económica no son solo económicos, sino también humanos y, por extensión, sociales.

De allí que la actividad económica del hombre nace de su imposibilidad de bastarse a sí mismo y de la necesidad que una persona siente de muchas cosas. Entre ellas la primera y más importante es la de alimentarse, pues de ello depende la conservación de su propio ser y de la vida misma. A ella le siguen las de abrigarse y obtener de la Naturaleza los elementos que necesita para su alimento y abrigo, para después tratar de satisfacer otras de distinto carácter de acuerdo con su nivel de vida y el de su familia.

En ese sentido, de manera general, puede definirse a la economía como la actividad del hombre que se origina en la existencia de necesidades, y el establecimiento de objetivos para lograr un mayor bienestar, por una parte; y, por la otra, de la escasez de recursos o medios para alcanzar tales objetivos.

Respecto de la escasez, es el elemento básico e ineludible para que se pueda concebir una actividad económica, ya que si los bienes fueran abundantes no existiría problema económico alguno. En efecto, la escasez motiva también el estudio de la distribución de los recursos disponibles, que lamentablemente no se realiza en forma equitativa, sino desigual, trayendo como consecuencia que unos reciben más de lo que necesitan y otros no alcanzan a recibir lo necesario para su bienestar.

Clasificación

Las necesidades humanas pueden ser clasificadas desde distintos puntos de vista, a saber:

CORPORALES	<p>Cuando son satisfechas mediante la obtención de elementos materiales.</p> <p>Pueden ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Biológicas o absolutas, que no pueden dejar de ser satisfechas pues afectan la vida del hombre (alimentarse, abrigar, etc.) - De existencia social o relativas, o sea aquellos hábitos o costumbres que impone la vida del hombre en sociedad.
ESPIRITUALES	Llevan impresas rasgos característicos de la cultura humana (leer, aprender, etc)
PRIMARIAS	Son aquellas definidas como biológicas o absolutas sin cuya satisfacción el hombre perece.
SECUNDARIAS	LLámense así las de existencia social o relativas y las espirituales.
PRESENTES	Que deben ser satisfechas en forma inmediata.
FUTURAS	Cuya satisfacción puede ser diferida.

En materia de clasificación de las necesidades, es interesante recurrir a la elaborada por uno de los economistas más conocidos en los inicios de esta disciplina, Abraham Maslow, quien diseñó la siguiente pirámide, en la cual incluyó diversos escalones destinados a indicar las distintas necesidades del hombre ordenadas en función de su importancia.



Interpretación de la jerarquía de necesidades de Maslow, representada como una pirámide con las necesidades básicas en la base.



Abraham Harold Maslow (1908-1970)

Fue uno de los fundadores y principales exponentes de la psicología humanista. Su desarrollo teórico más conocido ha sido la pirámide de las necesidades, modelo que plantea una jerarquía de las necesidades humanas, donde la satisfacción de las necesidades más básicas

genera necesidades sucesivas más altas.

Características

Las necesidades del hombre presentan diversas características, que es necesario señalar, entre las cuales se encuentran las siguientes:

ILIMITADAS EN NÚMERO	Uno de los aspectos básicos que estudia la Economía es la existencia de medios limitados para aplicar a la satisfacción de necesidades ilimitadas.
LIMITADAS EN CAPACIDAD	<p>Las necesidades son satisfechas con una cantidad limitada de elementos; para apagar su sed el hombre sólo se sirve de una cantidad determinada de agua, ya que excedida la cual puede ocasionarle molestias.</p> <p>Ello nos indica que una necesidad va disminuyendo a medida que es satisfecha hasta que llega un momento en que aquella desaparece.</p> <p>Esta propiedad de las necesidades es un tanto más evidente cuando se trata de una necesidad fisiológica o de carácter primario, pues aquellas necesidades de carácter espiritual o motivadas por el progreso social del individuo tienen un límite más impreciso, aun cuando éste sea finito.</p>

CONCURRENTES	La característica de concurrencia en las necesidades supone la propiedad que ellas tienen de sustituirse unas a otras. De allí, entonces, que la satisfacción de una necesidad reemplaza con frecuencia la necesidad de satisfacer otras; así por ejemplo, la sed de un determinado momento puede saciarse con agua o con gaseosa, pero una vez satisfecha con agua, no se sienten deseos de la gaseosa.
COMPLEMENTARIAS	Muchas necesidades, para su satisfacción, debe recurrirse a elementos que se complementan entre sí al punto tal que no pueden satisfacerse empleando éstos en forma aislada o individual. Esta característica se hace mucho más evidente en el hombre civilizado al tener que utilizar diversos elementos que complementan la satisfacción de otras necesidades, como cuando se alimenta y necesita contar tanto con utensilios mínimos para ello (cuchillos, tenedores, vasos, etc.) como de un lugar apropiado a su forma de vida (comedor, mesa, mantel, etc.).

Principios

Las distintas características que presentan las necesidades han sido observadas por los economistas a través del tiempo. El economista alemán Hermann Heinrich Goosen (1810-1888) fue quien elaboró una serie de principios y teoremas respecto de la naturaleza de las necesidades, que suelen ser llamadas las leyes de Goosen.

Primera ley de Gossen

Conocida por Ley del decrecimiento de la utilidad marginal, supone que la cantidad de goce que un individuo obtiene de una unidad de un bien disminuye a medida que se satisfacen sus necesidades con otras unidades de dicho bien.

Segunda ley de Gossen

Conocida como la Ley de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas, supone el máximo goce que se consigue cuando para todos los bienes la última unidad monetaria invertida en ellos produce la misma utilidad.



Hermann Heinrich Gossen (Alemania, 1810-1858)

Fue autor del libro *Evolución de las leyes del intercambio humano*, obra en la cual enuncia una serie de leyes que luego servirían de base a la teoría de la utilidad marginal respecto del máximo goce, basándose en dos leyes que llevan su nombre.

LOS BIENES ECONÓMICOS

CARACTERÍSTICAS

Al referirnos a las necesidades, hemos mencionado una serie de elementos o cosas que el hombre toma para atender a su satisfacción.

En adelante llamaremos *bienes* a todos aquellos objetos y servicios a las prestaciones destinados a satisfacer las necesidades humanas. Desde el punto de vista económico, los bienes asumir tener las siguientes propiedades:

	Que se encuentren dentro de la posibilidad de ser utilizados por el hombre para satisfacer sus necesidades.
ACCESIBLES	La existencia de bienes fuera del alcance del hombre por encontrarse en otras zonas geográficas no accesibles, por el transporte o medios naturales no explotados, no pueden considerarse como elementos que puedan satisfacer una necesidad humana.

APTOPS	Para satisfacer una necesidad, es decir, que posean las propiedades necesarias que permitan utilizarse en la satisfacción de una necesidad. De allí que muchos de los elementos existentes en la naturaleza no pueden ser reconocidos como bienes de carácter económico, si no se encuentran en condiciones adecuadas para servir a tales propósitos.
ONEROSOS NO SUPERABUNDANTES	Para lo cual deben existir en forma limitada. Tal el caso de bienes como el aire o el agua que, por su superabundancia, no adquieren el carácter de bienes económicos; de allí su falta de valor.
TRANSFERIBLES	Que pueden ser intercambiados entre los hombres y poder satisfacer así necesidades de distintos individuos.

CLASIFICACIÓN

Los bienes económicos también suelen ser clasificados de distinta manera, de acuerdo con las variaciones impuestas por los deseos del ser humano y a la posibilidad de que se encuentren para satisfacer sus necesidades.

La existencia de bienes fuera del alcance del hombre por encontrarse en zonas geográficas inaccesibles para el transporte o en medios naturales no explotados no pueden considerarse elementos que puedan satisfacer una necesidad humana.

Por ello, para satisfacer una necesidad, los bienes, desde el punto de vista económico, deben poseer las propiedades necesarias que permitan utilizarse en la satisfacción de una necesidad.

De allí que muchos de los elementos existentes en la Naturaleza no pueden ser reconocidos como bienes de carácter económico, si no se encuentran en condiciones adecuadas para servir a tales propósitos, por lo cual deben existir en forma limitada.

Tal el caso de bienes como el aire o el agua que por su superabundancia no adquieren el carácter de bienes económicos; de allí su falta de valor al no poder ser intercambiados entre los hombres y satisfacer así necesidades de distintos individuos.

Por ello, hemos elaborado una clasificación impuesta por las necesidades del estudio de esta disciplina y de las nuevas corrientes del pensamiento económico, que distingue a los bienes en:

DE PRODUCCIÓN	Son aquellos que se utilizan para dar nacimiento a bienes de consumo o los que, mediante una simple transformación, pasan a ser bienes de consumo.
DE CONSUMO	Son los que se presentan en forma apta para satisfacer las necesidades del hombre.
DURABLES	Aquellos cuya existencia no concluye con la satisfacción de la necesidad y su vida útil se prolonga durante más o menos tiempo una vez satisfecha dicha necesidad.
NO DURABLES	Aquellos que desaparecen una vez satisfecha la necesidad o realizando el consumo inmediato (por ejemplo alimentos).
ORIGINARIOS	Son aquellos que nos brinda la Naturaleza en el estado en que se encuentren.
FINALES	Los resultantes de extraer los bienes originarios y/o transformarlos para colocarlos en aptitud de satisfacer las necesidades humanas.
INTERMEDIOS	Consistentes en aquellos bienes originarios extraídos con el trabajo del hombre que necesitan ser transformados en forma sucesiva para ser aptos para su consumo. Las sucesivas transformaciones guardarán un orden progresivo hasta llegar a convertirse en bienes de consumo.
INSUMOS	Forman parte del artículo ofrecido (p.e. duraznos en lata, o sea, el durazno, la lata u el almíbar) que pueden ser apreciados físicamente.
CONSUMOS	Son consumidos en el proceso destinado a su fabricación sin que se encuentren incluidos en él físicamente aún cuando incrementen su valor. El concepto de consumo es utilizado para todos aquellos gastos realizados para poder efectuar la producción de dicho artículo como gas, sueldos, alquileres, etc. y que no se encuentran incluidos físicamente en el producto.

ADMINISTRACIÓN DE LOS BIENES ESCASOS

LA ESCASEZ DE LOS BIENES

Cuando nos referimos a la escasez establecemos una relación entre las cantidades disponibles de recursos y las necesidades de una comunidad; de allí que en tal consideración no tenemos en cuenta aquellos bienes que se encuentran en forma ilimitada en la Naturaleza y a disposición de cualquier persona (aire, agua, etcétera).

Pero cuando hablamos de bienes disponibles en forma ilimitada en la Naturaleza no nos estamos refiriendo a su existencia solamente, sino a su aptitud para satisfacer las necesidades que se requieran.

O sea que, aun cuando nos referimos a recursos muy abundantes, pero que carecen de dicha aptitud, estamos en presencia de una escasez del mismo, concepto que también se aplica tanto a los bienes terminados y aptos para el consumo como a todos los factores indispensables para lograr su producción.

Puede deducirse de ello que el principio de la escasez es el elemento que predomina en la actividad económica, pues ésta tiende a la utilización de los medios escasos, en la mejor forma posible para la satisfacción de las necesidades humanas.

LA NECESIDAD DE ELEGIR

Pero, la escasez obliga a elegir, es decir, tomar decisiones seleccionando alternativas que se encuadran dentro de un conjunto de oportunidades factibles y varían según los recursos que tenga a su disposición el sujeto que adopta alguna de dichas decisiones.

Pero el principio será el mismo para todos, pues ante una disyuntiva se tendrá que seguir un criterio de selección para elegir una opción.

Dicho criterio de selección puede consistir en seguir las reglas del azar (como quien lanza una moneda al aire, adoptando una posibilidad, según salga cara o cruz), la costumbre, la intuición o seguir un criterio racional, eligiendo la opción mejor en función de un orden estable de preferencias y con vistas a maximizar el bienestar o la satisfacción de necesidades.

Siempre se escogerá, en primer término, lo que ocupe el lugar más elevado posible dentro de dicho orden, para pasar luego, si lo permiten las restricciones presupuestarias (recursos disponibles), a satisfacer la siguiente, y así sucesivamente.

La racionalidad es lo que garantiza al sujeto económico un criterio estable a partir del cual decide su actuación ante cada situación. En esas condiciones, su conducta será racional cuando muestre un comportamiento consistente en un conjunto sistemático de preferencias.

En la medida que sea así, sus acciones serán predecibles y podrán comprenderse las consecuencias que tendrá en ellas un cambio en el entorno o contexto (circunstancias en que se encuentra).

EL COSTO DE OPORTUNIDAD

En economía se denomina costo de oportunidad de un bien o servicio a la cantidad de otros bienes o servicios a los que deben renunciarse para obtenerlo.

Dornbusch en su conocida obra *Economía* brinda un simple ejemplo que permite destacar ese concepto en forma clara, cuando señala que si una persona decide estudiar en la universidad tendrá que renunciar a la oportunidad de trabajar a tiempo completo para tener el tiempo disponible suficiente.



Rudi Dornbusch (Alemania, 1942-2002)

Fue un economista alemán de gran talento para extraer la esencia de un problema y hacerlo comprensible en términos sencillos. Explicó, por ejemplo, las fluctuaciones de precios y tipos de cambio con gran claridad, en lo que se conoce

como resultado de Dornbusch.

A esta altura de la exposición, es interesante recordar aquella frase tan común que dice el tiempo es oro, y dado que es valioso es un bien escaso, y como tal, tendrá un valor dado por su costo de oportunidad.

Efectivamente, siempre se podrán conseguir mayores ingresos monetarios dedicando más horas a desarrollar una actividad productiva en el mercado a cambio de un salario.

Pero, dado la limitación del tiempo disponible, ese mayor esfuerzo laboral tendrá que ser a costa de utilizar horas de otras actividades no directamente remuneradas.

En este último caso, el costo de oportunidad del tiempo será la renta o ganancia perdida por no trabajar percibiendo una remuneración.

También podemos aplicar este concepto en caso de desear cambiar la actividad de una industria o comercio, cuando el costo de oportunidad aumente si se realiza ese cambio.

Otra situación aplicable sería el caso del costo de oportunidad de poseer dinero en efectivo, representado por la cantidad de intereses a los que se renuncia si ese dinero estuviera invertido en acciones o bonos.

De allí que, también, que la oferta de un recurso productivo para un uso determinado tiene un costo de oportunidad. Es el caso de un campo sembrado con un determinado cereal que podría dedicarse a otro u otros cultivos alternativos. El valor de la tierra en tales usos alternativos, será el costo de oportunidad de dedicarla a un cultivo más remunerador que otro.

En esa forma, todo propietario de tierras cultivables asignará una cierta cantidad de su campo a cada cultivo; aquel que aumentara de precio manteniéndose constante frente al de los demás productos motivará al dueño a incrementar la superficie dedicada al cultivo más remunerador.

PRODUCCIÓN Y COOPERACIÓN SOCIAL

Generalmente, la producción de bienes y/o servicios es un proceso en el cual intervienen diversos elementos, entre los cuales se encuentra el trabajo desarrollado por grupos de personas que comparten un interés u objetivo. Cada uno de ellos aporta su motivación al conjunto sobre la base de su conocimiento o habilidad para llevar a cabo una parte de las tareas impuestas para facilitar la consecución de la meta u objetivo propuesto.

Robert Axelrod, Martin Nowak y otros investigadores desarrollaron una teoría de la cooperación, fundada en la investigación de individuos que persiguen su interés personal sin la existencia de una autoridad central que obliga a cada cual a cooperar con los demás.

Es decir que la razón de suponer que la cooperación se basa en la preocupación de los individuos por los demás no por el beneficio propio e que pueden obtener para llevar a cabo la producción de los bienes y/o servicios; en esa forma todos los miembros del grupo se benefician de esa cooperación, dado que el propio interés no favorecería al conjunto.

Por ello se ha dicho que la cooperación es la antítesis de la competición; pues si la finalidad de los miembros de un grupo fuera competir con otros, no existiría colaboración alguna y las tareas a su cargo no producirían la efectividad deseada.

De allí que la producción se encuentra íntimamente relacionada con la cooperación social que se establezca entre todos los miembros que participan de ese proceso, pues no solo mejora la cantidad producida, sino también la calidad de los productos que se generen.

UTILIDAD MARGINAL

Según hemos visto, el hombre para satisfacer sus necesidades debe servirse de elementos o cosas que hemos llamado bienes o servicios cuya característica más saliente es la de ser aptos para ello.

Esa propiedad de los bienes que los hace aptos para satisfacer las necesidades humanas es lo que se conoce con el nombre de *utilidad*.

Si consideramos distintas cantidades de un determinado bien apto para satisfacer una necesidad, a medida que tomemos cada una de ellas, la necesidad irá disminuyendo hasta llegar a ser satisfecha totalmente.

Por ello decimos que cada una de las porciones del bien representará una utilidad parcial y la suma de las partes que se vayan consumiendo representará la que llegará a su nivel máximo con la satisfacción de la necesidad (utilidad total). Ello nos permite elaborar una ley que dice:

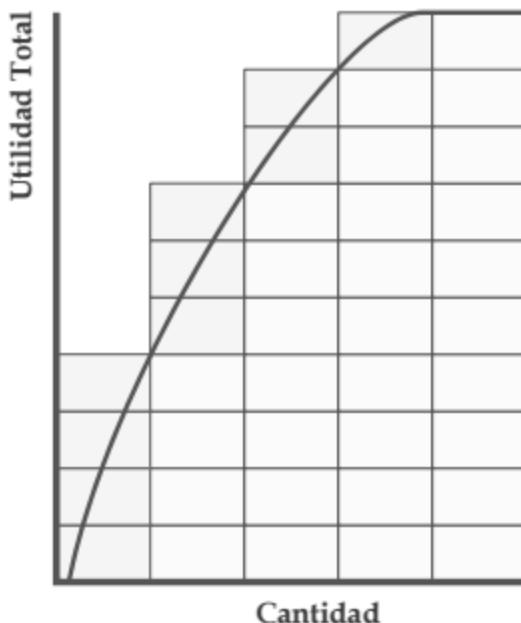
A medida que se consume mayor cantidad de un bien aumenta su utilidad total, pero disminuye la utilidad parcial de cada una de las unidades que de ese bien se van agregando.

La utilidad parcial de cada una de las unidades del bien que se van consumiendo se conoce con el nombre de *utilidad marginal*.

Por ello, cuando la utilidad total que recibe el consumidor de un bien llega a un máximo, la utilidad marginal (la unidad del bien o servicio que se adicione) será igual a cero; este momento se conoce como el punto de saturación, ya que si agregamos cantidades adicionales del bien, la utilidad marginal se convertirá en negativa y hará disminuir su utilidad total.

A los efectos de observar gráficamente los aspectos diferenciales de la utilidad total y parcial o marginal, reproduciremos aquí un ejemplo que cita Samuelson basado en los datos indicados en la siguiente tabla, que también se representa gráficamente:

Cantidad consumida	Utilidad total	Utilidad marginal
0	0	
1	4	4
2	7	3
3	9	2
4	10	1
5	10	0



FACTORES DE LA PRODUCCIÓN (TRABAJO Y CAPITAL)

GENERALIDADES

Los bienes económicos constituyen los elementos de los cuales se sirve el hombre para satisfacer sus necesidades, y sobre ellos, hemos tenido oportunidad de establecer las características que deben reunir para ser considerados tales desde el punto de vista económico.

Al proceso económico que permite obtener los bienes que satisfagan las necesidades humanas en la forma adecuada se lo conoce en economía bajo la denominación de *producción*.

Por ello, en general, entendemos por producción la actividad de una empresa industrial tendiente a la obtención de productos inherentes a su ramo; aunque, desde el punto de vista económico, ampliamos dicho concepto a todo proceso que crea o adiciona valor a los bienes ya existentes, como el transporte o la distribución de productos de un centro de producción a otro de consumo.

Los elementos que participan en la creación de ese valor, o sea, en la adición de valor a los productos existentes, son los que se denominan *factores de la producción* sobre cuales nos extendemos, en particular, en el presente capítulo.

ENUMERACIÓN Y SU REMUNERACIÓN

Así nos hemos de referir a ellos identificándolos con la denominación utilizada por los economistas clásicos (*naturaleza, trabajo y capital*), reservando el nombre de *empresa* a un cuarto factor que reúne a todos o algunos de ellos para un fin útil y consecuente, y al *conocimiento* como el quinto factor incorporado a esta categoría, como consecuencia del trascendente desarrollo tecnológico producido desde mediados del siglo pasado.

Los factores de la producción presentan la particularidad de que su empleo puede ser efectuado en forma conjunta, alternativa o combinable; el problema económico radica en su mejor aprovechamiento y la combinación que sea más ventajosa. Cada uno de ellos posee una valoración por su aporte al proceso productivo, fijada por el propio mercado en la siguiente forma:

- *La tierra*, por la renta.
- *El capital*, por el interés.
- *El trabajo*, por el salario.
- *La empresa*, por la ganancia.
- *El conocimiento*, por la participación

DISTRIBUCIÓN Y CONSUMO

Los bienes y/o servicios producidos para ser consumidos deben ser puestos a disposición de sus consumidores para satisfacer la necesidad para la cual fueron elaborados, mediante un proceso llamado de *distribución*.

La idea de consumo o utilización se encuentra íntimamente vinculada con la de gasto, y ambos conceptos presuponen la destrucción final de los bienes y servicios aportados por el acto de producción en el proceso económico.

A su vez, el consumo o gasto tanto individual como general se encuentra subordinado al nivel de sus respectivas rentas o ingresos.

Desde el punto de vista macroeconómico el sector consumidor que se encuentra formado por las familias es aquel que recibe las remuneraciones de los propietarios de los factores que participan en el proceso de producción (empresas).

CONSUMO Y AHORRO

Toda persona o empresa que obtenga un ingreso por su trabajo o función en toda actividad económica debe optar entre:

- Destinar sus ingresos a adquirir bienes y servicios de consumo.
- Ahorrarlos total o parcialmente.

En efecto, si una familia recibe en un período determinado (mes, año) ingresos por valor de \$ 100, ha de gastar para su consumo una parte o todo de él; es decir, que si existiera un excedente de su ingreso disponible que no consume en la adquisición de bienes y servicios, lo ha de destinar al ahorro.

Lógicamente, que si tomamos la totalidad de las unidades de consumo (familias de un país), en la cual algunos consumen la totalidad de su ingreso y otras una parte, observaremos la existencia de cierta uniformidad en su comportamiento que permitirá establecer una relación entre los ingresos de todas ellas y lo que consumen; dicho en otros términos, diremos que aquella proporción del ingreso que se destina a ser consumido depende del monto del ingreso y, por su parte, la parte del ingreso no consumido será el ahorro.

INVERSIÓN Y CAPITAL

Los bienes existentes en un país en un determinado momento (cualesquiera sean sus titulares o propietarios) constituyen el capital social o nacional y su diferencia, entre dos períodos determinados, se conoce con el nombre de *inversión*.

De allí que llamemos inversión a todo ahorro aplicado a la producción de nuevos bienes y servicios, como así también a los aumentos en las existencias de bienes de cambio habidos en un determinado período.

Inversión, desde el punto de vista macroeconómico, no es aquella adquisición que realiza una persona al comprar acciones de una empresa, propiedades o al aplicar capital a una empresa, dado que esas operaciones constituyen solamente cambios de titularidad en la propiedad de bienes ya existentes.

Por eso, lo recalcamos insistentemente, existe inversión para una determinada comunidad (es decir, para el sistema económico considerado en su conjunto) cuando existe un aumento en la disponibilidad de los bienes de la comunidad considerada (más máquinas, más casas, más carreteras, etcétera).

Como se desprende de tales conceptos, las inversiones pueden ser llevadas a cabo por los empresarios particulares, representantes del Estado o extranjeros, en cuyo caso nos encontramos frente a inversiones privadas, inversiones públicas o inversiones del exterior.

CAPÍTULO 8

EL MERCADO

LOS MECANISMOS DEL MERCADO

INTRODUCCIÓN

Con el término de mercado queremos identificar, desde el punto de vista económico, a un grupo de compradores y vendedores que están en contacto para realizar las transacciones necesarias a fin de comprar o vender bienes o servicios, respectivamente.

También dicho término es utilizado para designar el lugar apropiado donde se realizan ese tipo de transacciones, que incluyen tanto bienes de consumo como de capital.

En el mercado de bienes y/o servicios, la oferta (a cargo de vendedores) y la demanda (a cargo de compradores) constituyen dos fuerzas que siguen direcciones opuestas que, como acabamos de ver en capítulos anteriores, encontrarán su equilibrio en aquel precio en el cual la cantidad demandada sea igual a la ofrecida.

Los bienes y servicios que se intercambian en los mercados pueden ser:

DE PRODUCTOS O MERCADERÍAS	O sea dedicados al intercambio de bienes económicos en general.
DE VALORES	En los cuales se negocian títulos públicos, acciones de sociedades anónimas y cualquier otro valor mobiliario.
DE DIVISAS Y CAMBIOS	Es aquel que reúne la oferta y demanda de divisas o monedas de distintos países.
DE CAPITALES	En el cual se colocan los capitales destinados a ser prestados por terceros.
DE TRABAJO	Al cual concurre la oferta y demanda de mano de obra disponible y todos aquellos que lo requieran.

LA OFERTA Y DEMANDA

CONCEPTUALIZACIÓN

Las relaciones entre los individuos y/o empresas pueden adquirir el carácter de:

COMPLEMENTARIAS	En razón de que cada individuo depende de los demás en lo que respecta tanto a la producción como al consumo de bienes y servicios.
COMPETITIVAS	Pues ellos compiten entre sí tanto en la producción de bienes y servicios (oferta) como en la adquisición de los mismos (demanda).

O sea que la economía moderna de cambio supone el intercambio de bienes y servicios entre los individuos de una comunidad para la mejor satisfacción de sus necesidades, comprendiendo dos fuerzas que pueden sintetizarse así:

OFERTA	Los que ofrecen sus bienes y servicios.
DEMANDA	Los que adquieren los bienes y servicios ofrecidos.

Dichos procesos tienden a la circulación de los bienes y servicios que son ofrecidos por sus productores y demandados por sus consumidores al *valor de cambio* o *valor social* establecido por cada uno de ellos de común acuerdo (en un mercado de competencia perfecta) o por alguno de ellos en particular (en los mercados de competencia imperfecta) de acuerdo con los diversos factores que los afectan por distintas causas.

LA OFERTA

Introducción

La oferta es el acto por medio del cual los productores o vendedores de bienes y/o servicios ponen a disposición de sus compradores o consumidores una cantidad determinada a un precio convenido por ambos.

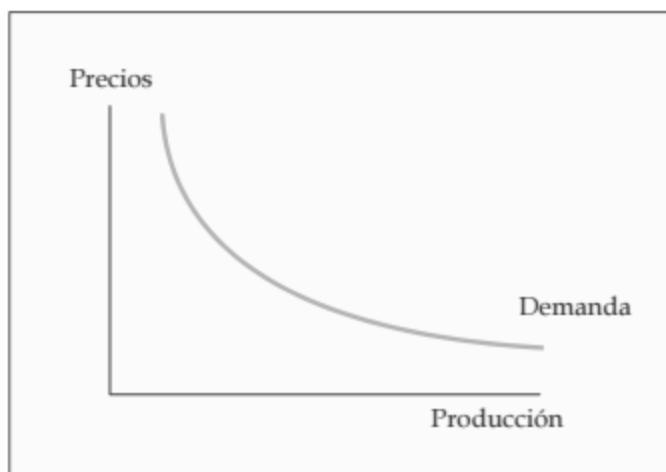
FACTORES QUE AFECTAN A LA OFERTA

TECNOLOGÍA	Las innovaciones y nuevos procedimientos elevan la venta de los productos comprendidos al reducirse los costos de los anteriores.
PRECIOS DE LOS FACTORES	Si los precios de los factores se reducen, disminuyen a su vez los costos de producción, aumentando las cantidades ofertadas.
PRECIOS DE LOS BIENES	En caso de baja de sus precios, la oferta aumenta como consecuencia de la mayor demanda.
POLÍTICA ECONÓMICA	En caso de baja de aranceles y derechos, aumenta la oferta de productos importados.
EXPECTATIVAS	Toda perspectiva de aumento futuro de precios produce un aumento de la oferta.
OTROS	El ingreso de nuevos productores al mercado aumentará la oferta

Representación gráfica de la oferta

La cantidad ofertada de bienes y/o servicios que sus productores se encuentren dispuestos a producir o vender relaciona los precios con las cantidades que los consumidores adquieren.

Esta situación puede también representarse gráficamente, dando lugar a la construcción de la llamada *curva de la oferta* que surge del siguiente esquema:



En el gráfico anterior, hemos representado la curva de la oferta suponiendo que las cantidades y precios ofertados y demandados son variables en el tiempo, en razón de que difícilmente, en la práctica, se mantienen fijos y/o proporcionales.

Elasticidad de la oferta

Sin embargo, los aumentos o disminuciones de las cantidades ofertadas de los bienes o servicios producen alteraciones en los correspondientes precios, o sea, puede suceder que:

- La cantidad ofertada *disminuya*.
- La cantidad ofertada *aumente*.

Pero, dichas variaciones no se presentan siempre de manera uniforme y proporcional, pues puede suceder lo siguiente:

- 1- Que el precio de un bien o servicio descienda en una determinada proporción (por ejemplo 10%) y la cantidad vendida de ese bien o servicio suba en una proporción similar.
- 2- Que el precio de un bien o servicio descienda en una determinada proporción (por ejemplo 10%) y que la cantidad vendida de ese bien o servicio varíe en forma inferior o escasa a las variaciones de precio.

Tales situaciones permiten diferenciar a los bienes o servicios en razón de que el grado o la proporción de las cantidades adquiridas u ofrecidas respondan a esas variaciones de precio.

Los economistas distinguen con el término *elasticidad* la forma en que se distinguen esas variaciones de precio, producidas como consecuencia del aumento o disminución de las *cantidades ofrecidas o demandadas*.

Y, así, con respecto a la oferta, se distinguen los bienes o servicios por su:

- **Oferta inelástica**, cuando la cantidad demandada de un bien o servicio responde en forma inferior o escasa a las variaciones de precio.
- **Oferta elástica**, cuando las cantidades demandadas varían en igual o mayor proporción a las variaciones de precio.

Las características de elasticidad pueden presentarse también en casos extremos, como ser:

Oferta rígida: que la oferta en cantidades no se altere cualquiera sea el precio de los bienes.

Oferta infinitamente elástica: que a un precio dado los bienes puedan ser ofertados en cantidades ilimitadas.

Ello nos permite analizar las distintas situaciones que pueden presentarse en cuanto a elasticidad en la oferta:

CANTIDAD	PRECIOS	ELASTICIDAD
No cambia	Cambia	Infinitamente elástica
Cambio menor al precio	Cambia	Relativamente elástica
Cambio igual al precio	Cambia	De elasticidad unitaria
Cambio mayor al precio	Cambia	Relativamente elástica
Comprar todo	Se mantiene igual	Infinitamente elástica
Comprar nada	Aumenta el precio	Infinitamente elástica

Resumiendo: la oferta es elástica cuando la cantidad ofrecida es muy sensible a una variación de precio y es inelástica cuando apenas fluctúa.

Un ejemplo de oferta elástica estaría dado en las casas o departamentos de veraneo que si suben el precio de sus alquileres sus demandantes pueden elegir otra zona, y los propietarios se verán obligados a bajar el valor de su oferta; en

cambio, un ejemplo de oferta inelástica sería la de aquellos productos que resulta difícil incrementar su producción aunque suba su precio.

LA DEMANDA

Introducción

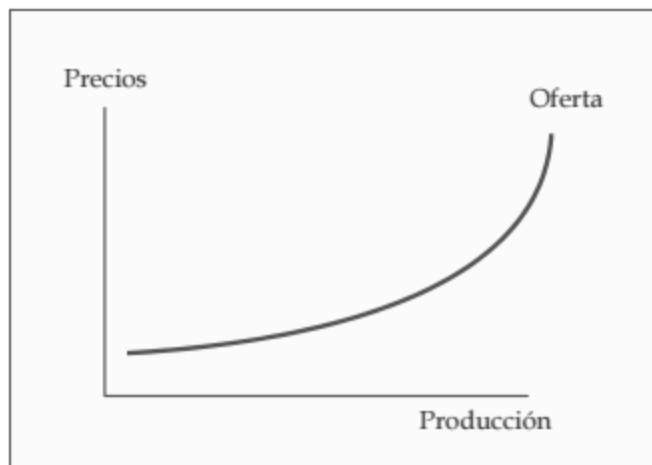
La demanda, el segundo componente de toda actividad de compra-venta, representa la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores adquieren a los productores o vendedores al precio que aquellos desean pagar.

FACTORES QUE AFECTAN A LA DEMANDA

RENTAS O INGRESOS	En caso de que aumenten las rentas o ingresos se demandan más productos, se aumenta su oferta.
POBLACIÓN	El crecimiento de la población crea nuevos consumidores, incrementando la demanda
PRECIO DE LOS BIENES	Cuando se reducen los precios, se produce un aumento de la demanda.
GUSTOS	Los gustos de los consumidores inciden en la demanda de los productos.
EXPECTATIVAS	Ante cualquier expectativa de aumento de precios en los productos, la demanda se incrementa.
OTROS	Existen muchas otras situaciones que pueden producir aumentos en la demanda, en muchos casos, por escasez de oferta de determinados productos

Representación gráfica de la demanda

La exposición gráfica de dicha ley puede ser realizada a través de la construcción de la llamada *curva de la demanda* que puede representarse así:



Aquí, la abscisa representa las cantidades; y la ordenada, los precios.

Al igual que en la curva de la oferta, gráfico anterior, hemos representado la curva de la demanda suponiendo que las cantidades y los precios ofertados y demandados son variables en el tiempo, en razón de que difícilmente, en la práctica, se mantengan fijos y/o proporcionales.

Elasticidad de la demanda

Al igual que en el caso de la oferta, existe una relación entre el precio y las cantidades ofrecidas o demandadas de bienes y/o servicios, y dichas variaciones no se presentan siempre de manera uniforme y proporcional; en efecto, puede suceder lo siguiente:

- 1- Que el precio de un bien o servicio descienda en una determinada proporción (por ejemplo 10%), y la cantidad adquirida de ese bien o servicio suba en una proporción similar.
- 2- Que el precio de un bien o servicio descienda en una determinada proporción (por ejemplo 10%), y la cantidad adquirida de ese bien o servicio varíe en forma inferior o escasa a las variaciones de precio.

Tales situaciones permiten diferenciar a los bienes o servicios en razón del grado o proporción en que las cantidades adquiridas responden a esas variaciones de precio.

Y, así, con respecto a la demanda, se distinguen los bienes o servicios por su:

- **Demanda inelástica**, cuando la cantidad demandada de un bien o servicio responde en forma inferior o escasa a las variaciones de precio.

- **Demanda elástica**, cuando las cantidades demandadas varían en igual o mayor proporción a las variaciones de precio.

Las características de elasticidad pueden presentarse también en casos extremos como ser:

- 1- **Demanda rígida**: que la demanda en cantidades *no se altere* cualquiera sea el precio de los bienes.
- 2- **Demanda infinitamente elástica**: que a un precio dado los bienes puedan ser demandados en *cantidades ilimitadas*.

FORMACIÓN DE LOS PRECIOS

La economía moderna de cambio es un mecanismo que vincula a la producción con el consumo de bienes y servicios por medio de un instrumento de medición de dichas actividades que es el precio, entendiendo por tal la relación entre la producción y el consumo.

La idea de precio se encuentra íntimamente ligada a la de *valor de cambio*, y se distingue de éste en razón de que el precio se expresa en dinero.

Sin duda alguna, el precio es el resultante de las características de utilidad y escasez atribuidas a los bienes económicos; o sea, que los bienes tienen un determinado precio por ser útiles y también escasos, pues los vendedores no pueden suministrarlos en cantidades ilimitadas.

En efecto, cuando se determina el precio de un bien en el mercado por su utilidad y escasez, es a raíz de los compradores (demanda), y de los vendedores (oferta).

De allí que se diga que los precios se encuentran determinados en el mercado por la acción de dos fuerzas: la de la oferta y la de la demanda.

Teniendo en cuenta que la demanda es:

- **Elástica**, cuando la cantidad demandada responde significativamente a una variación del precio.
- **Inelástica**, si la cantidad demandada responde muy levemente a una variación del precio.

De la relación resultante entre dichas variaciones pueden presentarse los siguientes casos de elasticidad con los consiguientes efectos:

ELASTICIDAD	EFFECTO
PERFECTAMENTE ELÁSTICA	La variación porcentual de la cantidad demandada se mantiene a cualquier nivel de precios.
ELÁSTICA (MAYOR DE 1)	La variación porcentual de la cantidad demandada es mayor que la variación porcentual del precio.
ELÁSTICIDAD UNITARIA (IGUAL 1)	La variación porcentual de la cantidad demandada es igual a la variación porcentual del precio.
INELÁSTICA (MENOR DE 1)	La variación porcentual de la cantidad demandada es menor a la variación del precio.
PERFECTAMENTE INELÁSTICA	Variación porcentual en la cantidad demandada, pero se mantiene el precio.

Cuando nos referimos a toda variación de precios que se presente en la cantidad demandada, podemos analizar cómo se comporta la elasticidad.

Los distintos tipos de elasticidad resultan, generalmente, del tipo de bienes que se demandan, en los cuales la variación de precios afectará la cantidad demandada, y su comportamiento se adecuará a dicha circunstancia, como podemos ver a continuación:

BIENES	ELASTICIDAD	EFFECTOS
Bienes de lujo	Muy Elástica	Al poder prescindir de ellos, las cantidades demandadas no varían frente a un aumento de precios.
Bienes necesarios	Inelástica	Las cantidades reaccionan en forma escasa al aumento de precios, pues el consumidor puede prescindir de ellos.
Bienes sustitutivos (en caso de existir)	Elástica	Ante la suba de precios, se comparan los bienes que satisfagan las necesidades.
Bienes sustitutivos (en caso de no existir)	Inelástica	No pueden reemplazarse, de manera de que la demanda depende del tipo de bienes (necesarios, de lujo, sustitutivos).

EQUILIBRIO DEL MERCADO

CONCEPTO

El concepto de *equilibrio* fue tomado de la mecánica teórica, rama de la matemática aplicada que trata del movimiento de los cuerpos, de las fuerzas que los generan y de la anulación recíproca de éstas en un cuerpo en reposo.

Por ello, cuando nos referimos al *equilibrio* desde el punto de vista económico, mencionamos un estado de reposo en el cual se mantienen las distintas variables que conforman ese equilibrio (en nuestro caso oferta y demanda, precios y cantidades) como así también aquellas que deben tenerse en cuenta en caso de variación de alguna de ellas que, a su vez, tengan su compensación en otra u otras variables complementarias para poder mantenerlo.

Refiriéndonos a la mecánica teórica, existe otro concepto, la *dinámica*, parte de la física, que se ocupa del análisis del movimiento, que también nos permite asimilarla desde el punto de vista económico para analizar todas las causas que producen un desequilibrio entre las variables.

Ambos conceptos nos sirven para el estudio del equilibrio económico en todas las fases de la economía, y el análisis de las causas que producen su desequilibrio, como así también las soluciones para su corrección.

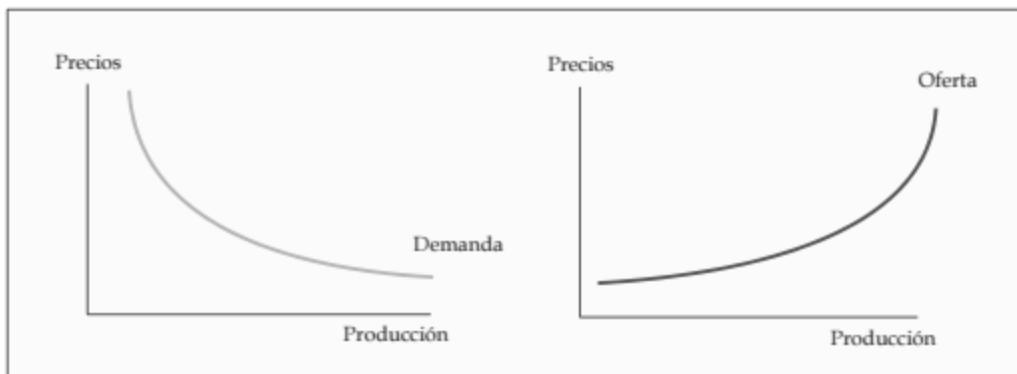
EQUILIBRIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

La demanda, según hemos visto, es la cantidad total de bienes y servicios que los consumidores requieren de los productores y, por lo tanto, depende de su nivel de renta, o sea, de su capacidad de compra.

Por lo tanto, la economía toda se encuentra en equilibrio cuando:

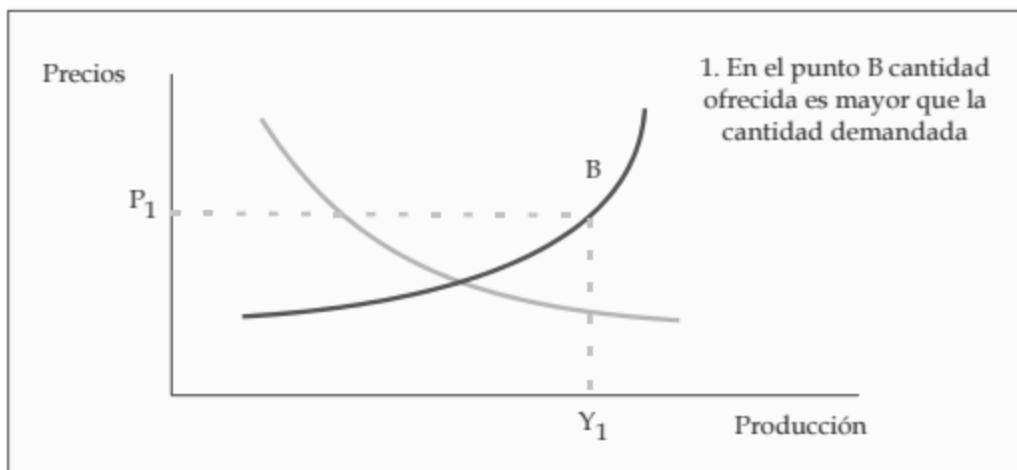
- **La cantidad de bienes y servicios** que se producen es igual a la cantidad demandada.
- **El mercado de bienes y servicios**, al nivel de precios vigente, ofrece una cantidad igual a la demandada.

Recordemos que las curvas de la oferta y de la demanda, sobre las que nos hemos referido anteriormente nos determinan el nivel de producción y de precios, según nos indican los siguientes gráficos:



También, en aquella oportunidad, indicamos que si la oferta es mayor que la demanda, y la producción no encuentra suficientes compradores, las empresas deberán bajar los precios (lo cual producirá un aumento en la demanda) o reducir el volumen de su producción.

Este proceso continuará sin duda alguna hasta que la economía vuelve a situarse en el punto de equilibrio, que representamos así:



En caso contrario, si la oferta es menor que la demanda, quedará una parte sin satisfacer, lo que motivará a los productores a incrementar sus precios o tratar de aumentar su producción para atender esa demanda insatisfecha.

AJUSTES ANTE EL DESEQUILIBRIO

Sin embargo, pueden presentarse también otras situaciones que pongan en peligro ese equilibrio tanto en la oferta como en la demanda, cuando no existe tendencia alguna a ningún cambio.

De allí que los economistas hayan estudiado las *variables* correspondientes a cada uno de los componentes de la actividad económica, con el fin de vigilar su comportamiento y determinar los efectos que pueden surgir cuando hay una modificación que causa un desequilibrio.

Cuando alguna de esas modificaciones se produce es el momento de realizar los correspondientes ajustes para restablecer el equilibrio original, empleando las diversas *alternativas* que permitan lograr ese propósito. Dichos ajustes pueden referirse a:

PRECIOS	Si bien estos pueden permanecer fijos en un corto plazo, pueden verse afectados en el mediano y largo plazo.
CANTIDADES	Cualquier ajuste en los precios, cuando éstos sean fijos, deberá ser efectuado respecto de las cantidades ofrecidas o demandadas.
SALARIOS	En razón que éstos no son rígido y deben adecuarse a cualquier cambio que se presente con el fin de mantener el nivel de salarios y el pleno empleo, objetivo principal de todo sistema económico.
EXISTENCIAS	Para controlar la acumulación de inventarios en un proceso económico que, si bien permiten asegurar un aprovisionamiento futuro de bienes y servicios, también puede provocar disminuciones en las cantidades monetarias en la actividad económica.

Pero, para realizar esos u otros ajustes se necesita contar con una correcta y amplia información por parte de los distintos *agentes económicos*, con el fin de adoptar las decisiones que correspondan y prever el comportamiento futuro de lo que se realice.

Por ello, al no existir ningún *cambio*, los economistas han estudiado las *variables* correspondientes a cada uno de los componentes de la actividad económica para vigilar su comportamiento y determinar los efectos que genere cualquier modificación y evitar un *desequilibrio*.

EXCESO O ESCASEZ DE OFERTA Y DEMANDA

En todos los mercados, los consumidores (demanda) desean adquirir los bienes y/o servicios al precio más bajo posible y, los productores (oferta), venderlo al mayor precio posible.

Por lo tanto, cuando ambas partes se ponen de acuerdo para intercambiar una cantidad determinada de bienes a un precio también determinado se realiza la operación de compra-venta; es decir, existe un equilibrio en dicha negociación representado por la superposición de las curvas de oferta y demanda, vistas anteriormente, y que surge del siguiente gráfico:

Como puede observarse el punto de equilibrio resultante del cruce de las curvas de oferta y demanda representa el acuerdo de precio y cantidades donde coinciden los demandantes con los ofertantes; o sea, el punto en el que ambas partes están dispuestas a:

- Los ofertantes a producir a un determinado precio por las cantidades que consumirán los demandantes.
- Los demandantes a pagar por esa cantidad el precio fijado por los ofertantes.

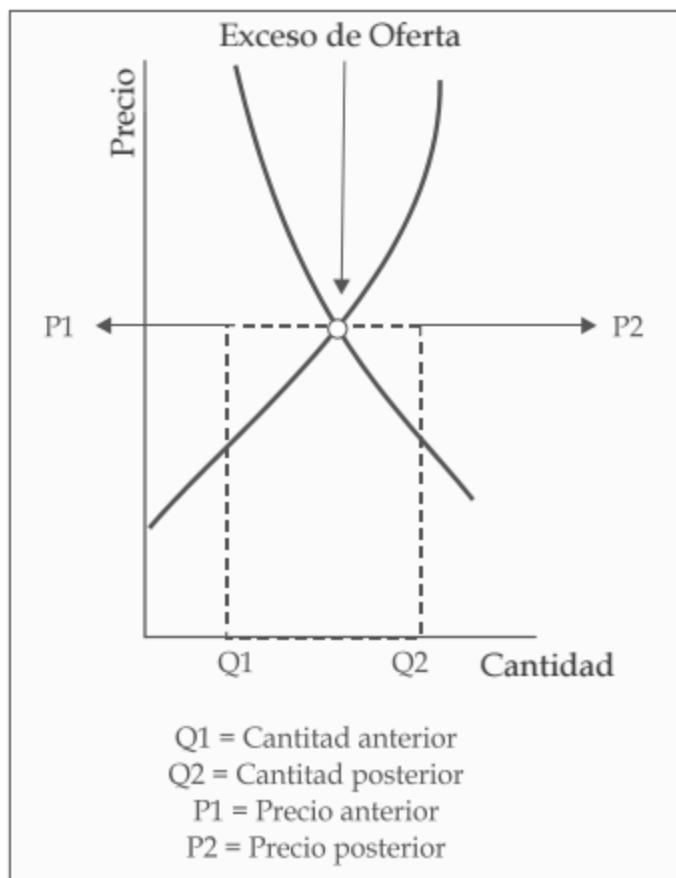
No obstante que el equilibrio del mercado se logra a través de un convenio de precios y cantidades recíprocamente aceptado por las partes, pueden presentarse dos situaciones en las cuales no se llega a acuerdo ni en precios ni en cantidades, entonces, se producen estas situaciones:

- **Exceso de oferta o escasez de demanda.** Los ofertantes establecen un precio superior al de equilibrio, y la cantidad que demandan los demandantes es inferior a la que ofrecen aquellos.

Las empresas ofertantes, al no poder vender sus productos se verán obligadas a bajar el precio de equilibrio (fijado para cantidades mayores), pues no podrán realizar ventas y estarán en situación de pérdida del mercado.

Si para ello los ofertantes bajan los precios los consumidores podrán estar en situación de demandar una mayor cantidad del producto.

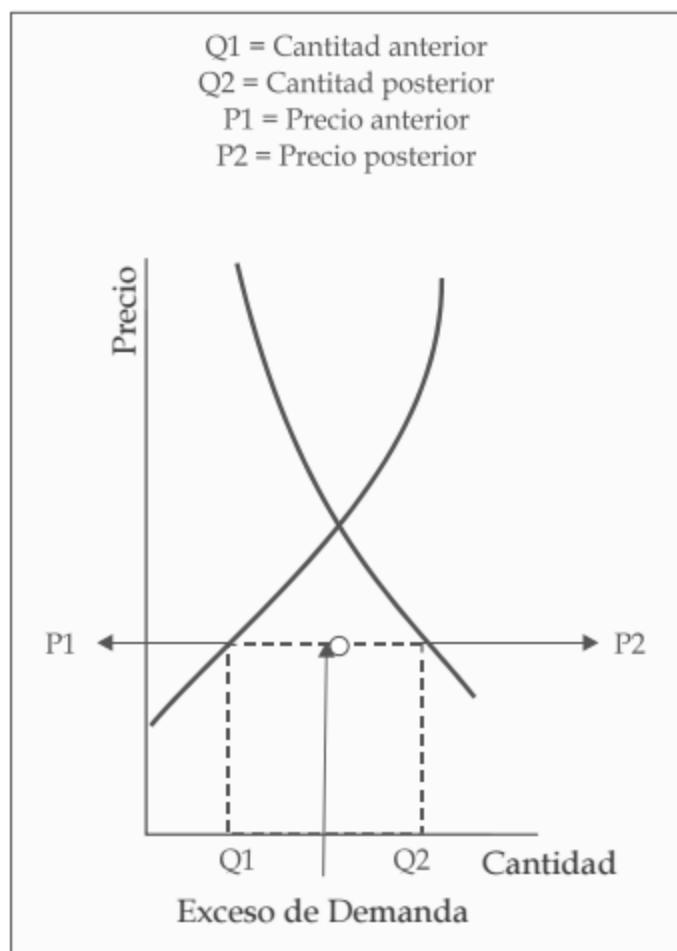
El siguiente gráfico resume dichas situaciones:



- **Exceso de demanda y/o aumento de oferta**, cuando la cantidad demandada es superior a la que ofrecen los productores, y éstos estarán en situación de poder incrementar el precio de equilibrio.

De producirse esta última situación, es posible que muchos consumidores se vean obligados a adquirir menor cantidad del producto o se encuentren dispuestos a pagar un precio mayor por las cantidades que requieran; lo cual puede motivar a los productores a una mayor producción hasta la cantidad que aquellos consumidores les permitan asumir.

El siguiente gráfico es representativo de las situaciones anteriores:



PRODUCCIÓN

CONCEPTUALIZACIÓN

La teoría de la producción es una disciplina que estudia la utilización de los factores de producción y el proceso de elaboración de los bienes y servicios para su consumo. Parte del concepto de *función de producción* indica la cantidad máxima que puede producirse con cada combinación de factores de acuerdo con los conocimientos técnicos existentes.

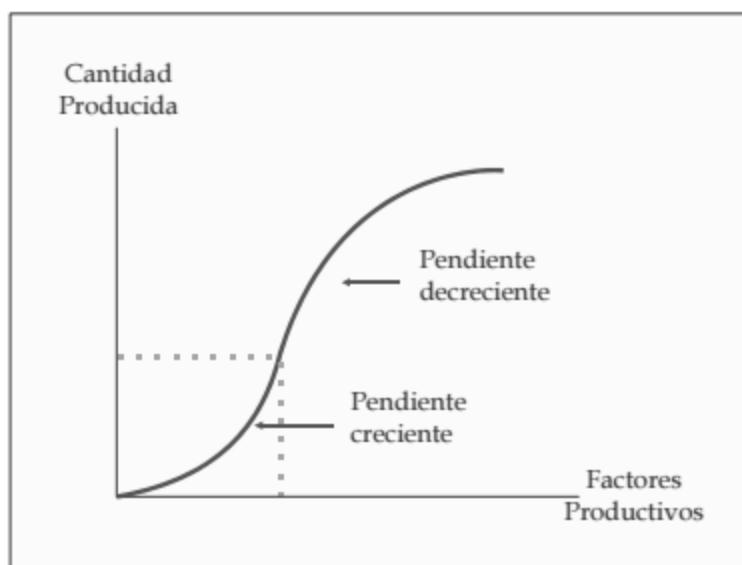
El concepto de *función de producción* permite definir rigurosamente el producto marginal que, en el caso de un factor, es el producto adicional generado por una unidad más de ese factor, cuando todos los demás se mantienen constantes.

Los factores de producción utilizados para tales fines son aquellos originarios, como el trabajo, la *tierra* y el *capital*, a los que se sumaron: la *empresa*, como

ente coordinador de ellos, y el *conocimiento*, incorporado por el desarrollo de la tecnología.

LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

La *función de producción* relaciona la *cantidad de factores productivos utilizada* (mano de obra, maquinaria, materia prima, otros suministros, etcétera) con la *producción obtenida* de un determinado bien, y podemos representarla gráficamente de la siguiente manera:



Como puede observarse, la curva representativa de la función de la producción en su fase inicial presenta una *pendiente creciente*, pero cuando aumentan los factores productivos existentes incrementa la cantidad obtenida en forma no proporcional.

Por ejemplo, supongamos una actividad en la cual dos personas sean el doble de veloces que una sola, ya que cada uno de ellas se especializa en una determinada tarea.

Ese incremento de eficiencia es el aumento de uno de los factores productivos motivado quizás, por la incorporación de ese segundo trabajador altamente especializado.

Pero, a partir de cierto nivel de producción, este incremento inicial de la eficiencia desaparece y comienza haber ineficiencias, de allí que la pendiente de la función de producción disminuye; por lo tanto, el aumento de la producción obtenido al aumentar un factor de producción resulta cada vez menor.

Por ello, también podrá observarse en el gráfico anterior, que el producto marginal es igual a la pendiente de la curva de producción, el cual va disminuyendo dado que la curva se va haciendo cada vez más plana.

Teniendo en cuenta esa situación, los economistas elaboraron una ley que llaman *ley del producto marginal decreciente*, entendiendo por *producto marginal* el aumento de la producción que se obtiene al incrementar un determinado factor productivo en una unidad.

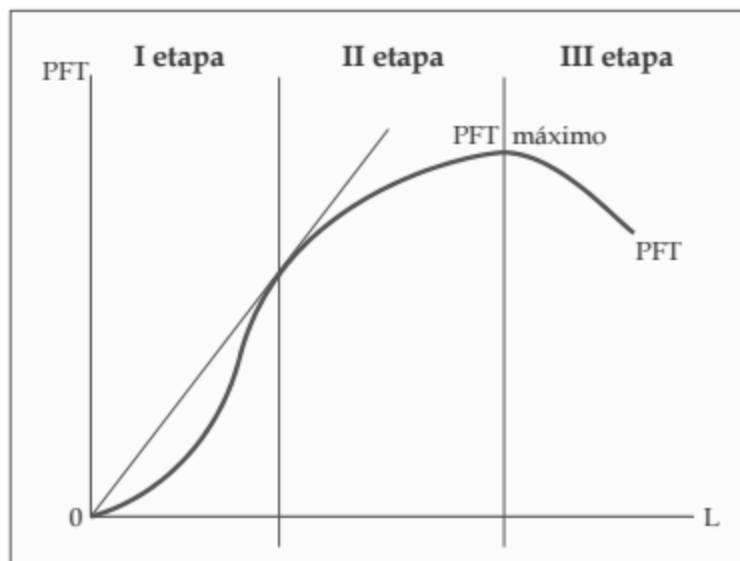
Es preciso destacar que la ley del producto marginal decreciente no solo afecta al factor trabajo, sino a todos los factores productivos.

ETAPAS DE LA PRODUCCIÓN

Los estudios económicos a cargo de autores e investigadores de la materia han coincidido en la existencia de tres etapas en el proceso productivo, como resultado de los costos que se generan a medida que se incrementa la cantidad producida, considerando, a tal efecto, los siguientes productos resultantes de dichas etapas:

PRODUCTO FÍSICO MARGINAL	Es el que resulta de la producción de una unidad adicional de un factor de producción. En este caso, es la cantidad adicional que incrementa el producto total cuando se emplea una unidad adicional de trabajo (factor variable).
PRODUCTO FÍSICO MEDIO	Es el resultante de la producción promedio generada por cada unidad de factor productivo (en este caso, el trabajo, el factor variable).
PRODUCTO FÍSICO TOTAL	Es la cantidad máxima de un bien que se puede obtener de diferentes combinaciones de factores (trabajo y capital) por unidad de tiempo.

Con arreglo a esa distinción, se ha elaborado un gráfico donde se señalan las distintas etapas de la producción:



- **Primera etapa:** se caracteriza porque el PFM (Producto Físico Marginal) es mayor que el PFMe (Producto Físico Medio), es decir, a partir de la producción de cero unidades hasta el punto en que el PFMe es máximo e igual al PFT.
- **Segunda etapa:** señala que el PFMe es mayor que el PFM; comienza al término de la primera y finaliza cuando el PFM es igual a cero (o sea, cuando PFT (Producto Físico Total) llega a su punto máximo; generalmente, los productores se ubicarán en algún punto de esta etapa, pues es donde alcanzan la mayor eficiencia).
- **Tercera y última etapa:** indica que el PFM es negativo.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Entre los distintos factores que coadyuvan a la producción de bienes y servicios nos encontramos con la *empresa*, que coordina miémosla producción con destino a un fin útil y consecuente distinguida como *unidad económica de producción*.

Puede decirse que, sin lugar a dudas, es la *base de la oferta de bienes y servicios al mercado*; y, por lo tanto, para que ésta funcione dentro de un marco de equilibrio en su enfrentamiento con la demanda, es menester a su vez que la empresa desarrolle su actividad de manera normal cumpliendo con su objetivo principal: la obtención de *beneficios óptimos*, transformando recursos productivos en objetos vendibles.

Sin embargo, la obtención de beneficios, fin primordial perseguido por la empresa, se encuentra supeditada a:

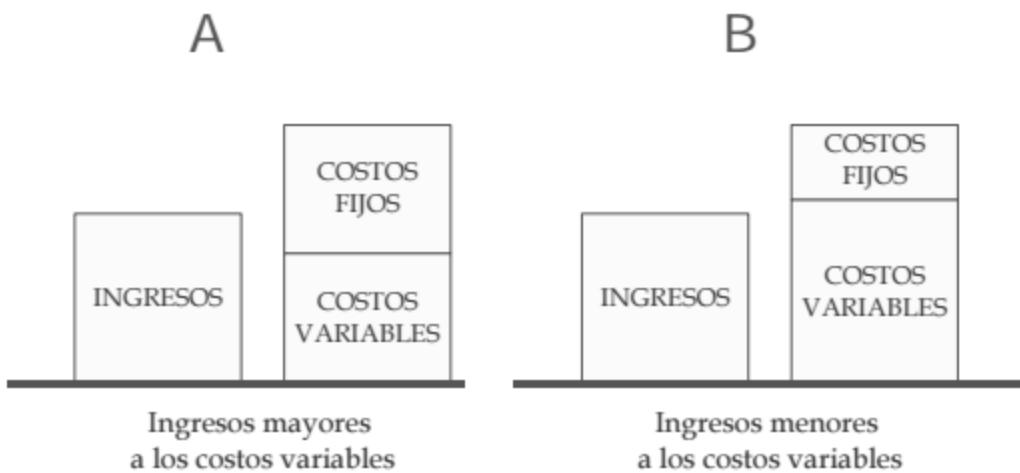
- Los *ingresos que obtiene en la demanda de sus productos*
- Los *costos y la capacidad de la empresa* en cuanto a la producción de bienes.

Los costos de la empresa constituyen uno de los elementos esenciales por medio de los cuales se mide su *eficacia* al compararlos con los ingresos que obtiene; si éstos son superiores a aquellos, se habrán obtenido *beneficios*, y en caso de ser inferiores a los costos la actividad económica, la empresa habrá arrojado *pérdidas*.

No obstante, aun cuando se presentara este último caso (*pérdidas*) la composición de los costos en *fijos* y *variables* frente al monto de los ingresos, nos permitirá tomar una decisión acerca de la conveniencia de continuar o no con la actividad empresaria.

En efecto, los costos *variables* representan un valor que aumenta o disminuye proporcionalmente a las ventas, y la diferencia entre éstas y aquellos está destinada a amortizar los costos fijos (necesarios para el funcionamiento de la empresa), y lograr el beneficio deseado.

Sin embargo, cuando se nos presenta una empresa cuya actividad produce *pérdidas* debemos distinguir si el ingreso resultante de la venta de sus productos es mayor o menor que sus costos *variables*, o sea, pueden presentarse dos situaciones, según puede verse gráficamente, a continuación:



El primer caso (A), nos indica que los ingresos son superiores a los costos variables, y si bien no alcanzan a cubrir los costos fijos con el volumen de producción y/o ventas actuales, un incremento considerable en éstas nos

permitirá lograr los excedentes necesarios para eliminar la pérdida actual, dado que los costos fijos se mantendrán constantes.

En cambio, el segundo caso (B), en el cual los costos variables siempre son superiores a los ingresos que pueden obtenerse, pues ambos valores se *incrementarán proporcionalmente*, manteniéndose dicha diferencia, que a medida que se incremente la producción y/o ventas será mayor, siempre desfavorable, sin poder absorber nunca los costos fijos.

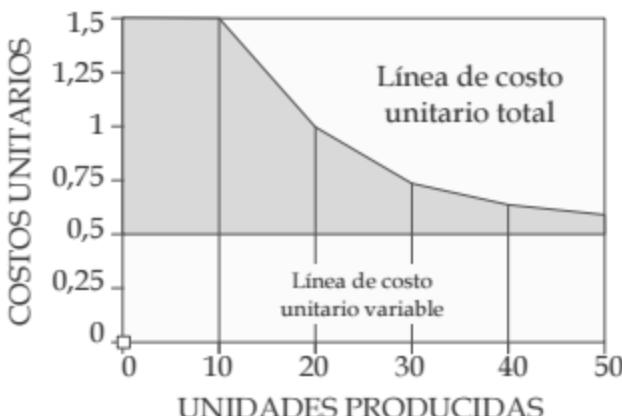
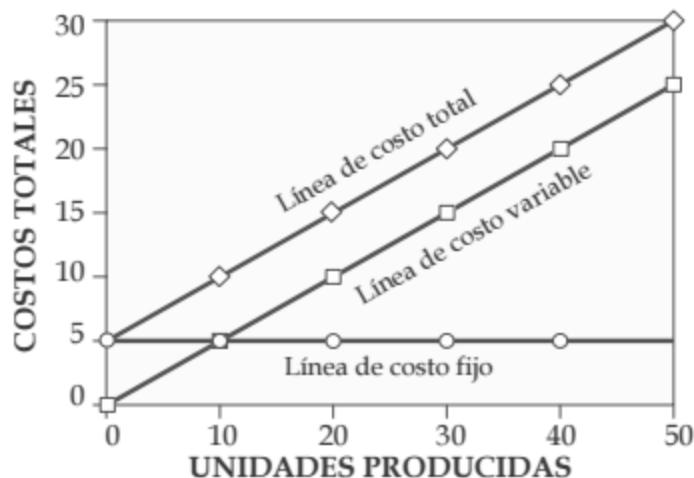
LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

Hemos hecho una primera clasificación de los costos de producción en fijos y variables, pero también los costos de una empresa pueden ser clasificados bajo otro aspecto, sobre todos cuando se refieren a las unidades que se producen en totales y unitarios.

Es importante destacar estas últimas características, pues cuando se refieren a los costos *unitarios*, los costos fijos o constantes *disminuyen* en forma progresiva a medida que se incrementa la producción y/o ventas; en cambio, cuando nos referimos a los costos totales, los costos variables o directos permanecen fijos cualesquiera sea la variación que se observe en la venta o producción. Un ejemplo nos permitirá clasificar dichos conceptos que aparentan presentarse como confusos. Veamos el siguiente cuadro de valores:

PRODUCCIÓN INGRESO TOTAL

Número de unidades producidas	COSTOS TOTALES			COSTOS UNITARIOS		
	Costo variable	Costo fijo	Costo total	Costo variable por unidad	Costo fijo por unidad	Costo total por unidad
10	5	5	10	0,50	0,50	1,00
20	10	5	15	0,50	0,25	0,75
30	15	5	20	0,50	0,167	0,667
40	20	5	25	0,50	0,125	0,625
50	25	5	30	0,50	0,10	0,60



- **Gastos fijos:** son aquellos que no sufren alteración alguna o la experimentan en menor proporción, cuando se producen alteraciones en el volumen de su producción y/o ventas (por ejemplo, alquileres, gastos en personal, dirección, etcétera).
- **Gastos variables:** su valor se modifica de acuerdo con el volumen de su producción y/o ventas (materias primas, acarreos, luz y fuerza motriz, etcétera).

CAPÍTULO 9

LA COMPETENCIA IMPERFECTA

LOS MERCADOS DE PRODUCTOS

ESTRUCTURA DEL MERCADO

En la vida práctica, cuando la actuación de las empresas en el mercado se encuentra limitada por la acción de otras, se establece una lucha entre ellas, tanto respecto de las cantidades como de los precios de los artículos que ofrecen a los distintos consumidores.

Esa pugna que se establece entre los vendedores o compradores entre sí da lugar a una serie de situaciones que van desde la libre competencia (en la cual los precios y las cantidades de los productos se determinan por el libre juego de la oferta y la demanda) hasta posiciones en las cuales una, dos o varias empresas determinan las condiciones de la oferta o de la demanda de uno o varios productos de su producción, creándose una estructura de mercado propia.

Por estructura del mercado entendemos la forma en que los productores u oferentes y los consumidores o demandantes de bienes y servicios realizan su intercambio sobre la base de precios convenidos por ellos mismos.

Los criterios principales por los cuales se distinguen las diversas estructuras del mercado son:

- El número y tamaño de los productores y consumidores.
- El tipo de productos.

COMPETENCIA PERFECTA E IMPERFECTA

Con arreglo a ese criterio podemos analizar dos formas de mercado:

Competencia perfecta

El número de productores y consumidores es grande y negocian productos homogéneos, a precios por ellos convenidos de acuerdo con las cantidades ofrecidas y demandadas.

Este caso se presenta cuando un producto es vendido libremente por quienes quieren o pueden hacerlo y, a su vez, los compradores lo compran a quien les plazca y estén en condiciones de adquirirlo; se dice entonces que existe un sistema de competencia perfecta, pues entendemos que el precio se encuentra determinado por su oferta y su demanda.

De allí que para que pueda hablarse de una competencia perfecta (en su estado más puro), deberían presentarse determinadas condiciones como:

- El producto debe ser ofrecido por numerosos vendedores a numerosos compradores.
- La actividad de los compradores y vendedores debe ser libre.
- Los bienes ofrecidos por los distintos oferentes deben ser considerados por los compradores como idénticos (productos homogéneos).

Competencia imperfecta

Existe un pequeño número de compradores o vendedores que son los que determinan el precio de los productos, que puede asumir distintas formas.

En efecto, en el campo económico suelen presentarse también algunos mercados y/o productos que no reúnan los requisitos anteriores en su comercialización y se presenten casos de dos, pocos o únicos vendedores o compradores.

En estos últimos casos, se dice que estamos frente a una competencia imperfecta, la cual puede asumir tanto en la oferta como en la demanda las siguientes formas, como lo indicamos en el siguiente cuadro:

COMPITEN EN EL MERCADO	EN LA OFERTA	EN LA DEMANDA
MUCHOS	PERFECTA	LIBRE COMPETENCIA
VARIOS	OLIGOPOLIO	OLIGOPSONIO
UNO SOLO	MONOPOLIO	MONOPSONIO
DOS	DUOPOLIO	DUOPSONIO

EL MONOPOLIO

CONCEPTO

Según hemos visto anteriormente, se dice que existe un monopolio en un determinado mercado cuando una empresa se ha convertido en el único vendedor de un producto que no tiene sustitutos.

Se presentan las siguientes características para que exista monopolio:

- 1- Existe un solo vendedor llamado *monopolista*. Los bienes por él ofrecidos no tienen sustitutos.
- 2- Existe una información imperfecta acerca de dicha oferta. El único vendedor fija el precio o la cantidad a ofrecer.

Los monopolios pueden ser:

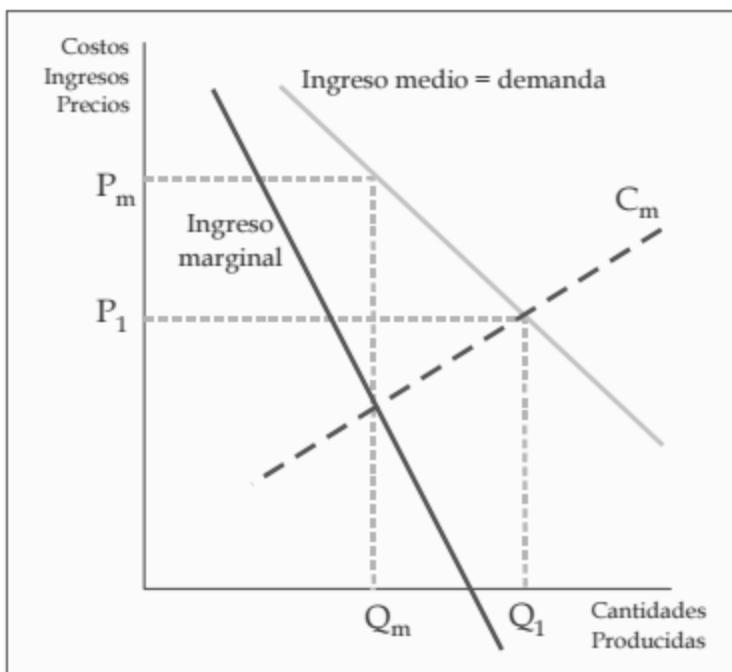
- **Naturales**, cuando los requerimientos tecnológicos de un proceso productivo determinan que los costos medios son decrecientes, incluso cuando la producción es muy elevada. En ese caso, cuanto mayor sea la empresa, menores serán sus costos y más barato podrá vender. Las empresas más pequeñas, al tener costos comparativamente altos y no competir, se verán obligadas a cerrar, finalmente, quedará una única empresa para suministrar a toda la demanda. Esta situación es llamada *monopolio natural*.
- **Legales**, cuando es el poder coactivo del Estado el encargado de impedir la competencia por otras empresas. Es el caso de la adquisición por la empresa de una patente o de la franquicia para la prestación de un servicio público. También puede ser considerado monopolio legal el que se produce cuando una empresa es la propietaria o controla legalmente, toda la producción de un recurso natural o materia prima esencial para el proceso productivo.

INGRESO Y COSTO MARGINAL

Cada unidad de más que produzca el monopolista provocará una disminución en el precio de todas las unidades que se vendan; por lo tanto, el ingreso marginal será decreciente y siempre inferior al ingreso medio, incluso puede llegar a ser negativo. En efecto:

- *En la libre competencia*, el equilibrio del mercado estaba dado por el punto en el cual el costo marginal coincide con el ingreso medio, o sea, el precio.
- *En el monopolio*, el punto de equilibrio se encuentra donde se igualan el costo marginal y el ingreso marginal (Q_m).

Si representamos gráficamente la situación de este último caso (monopolio), tendríamos que la recta de ingresos medios (I_m) coincide con la curva de demanda del mercado (D), y la del costo medio la cruza dando una cantidad de equilibrio de Q_1 . Por su parte, el cruce de la recta representativa del costo medio con la correspondiente a la del ingreso marginal se equilibra en una cantidad menor (Q_m).



El monopolio, generalmente, provoca una pérdida de eficiencia global para el sistema ya que al producir menos y venderlo más caro distorsiona todos los restantes mercados.

Por su parte, el monopolista puede aumentar aún más sus beneficios extraordinarios mediante la discriminación de precios, en alguna de las siguientes formas:

- Segmentando el mercado, lo que le permite cobrar diferentes precios a los consumidores según su posición geográfica.
- Fijando precios múltiples, o sea, precios altos para las primeras unidades adquiridas, y precios inferiores para las siguientes.

También pueden diferenciar sus productos mediante pequeñas modificaciones en el diseño, su presentación, tipo de envase, condiciones de venta, mayor publicidad, lo que trae como resultado un nuevo tipo de mercado conocido con el nombre de **competencia monopolista**, sobre el cual nos referimos más adelante (capítulo 11).

EL BENEFICIO DEL MONOPOLISTA

La característica que presentan las cantidades demandadas en el mercado, de aumentar o disminuir de acuerdo con la baja o suba de precios debe tenerse en cuenta por toda aquella empresa productora que ofrece sus productos a consumidores.

Tal es así que, aun cuando se trate de una empresa que actúa en forma monopólica, puede darse el caso de que el mayor volumen de su producción se vea neutralizado en cuanto a la obtención de ganancias o beneficios por la disminución en el precio que deba llegar.

Ejemplo

Veamos un caso simple de demanda de un producto cuyos precios van disminuyendo a medida que aumentan las cantidades que los consumidores adquieren, determinando en cada caso el ingreso total que obtendrá:

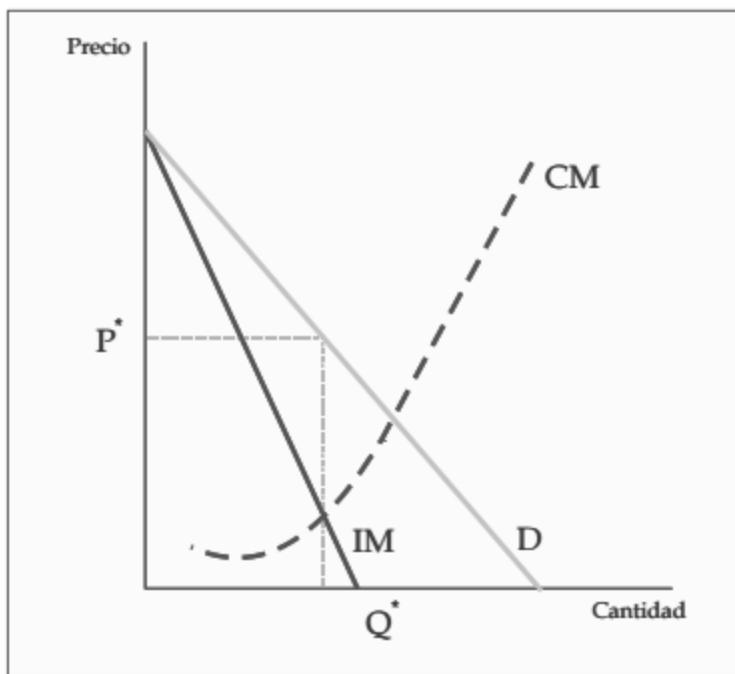
CANTIDADES DEMANDADAS	PRECIO	INGRESO TOTAL
1	10	10
2	9	18
3	8	24
4	7	28
5	6	30
6	5	30
7	4	28
8	3	24
9	2	18
10	1	10

Según puede observarse en la tabla precedente el ingreso máximo total que puede obtenerse es el equivalente a una venta de 5 ó 6 unidades (30), ya que a precios más bajos, si bien se incrementan las cantidades demandadas, el ingreso total ha de disminuir.

El precio en el cual el ingreso total se maximiza ha sido llamado *punto de Cournot*, en homenaje al economista que primero llegó a tal conclusión. Dicho precio es el que deberá obtener el monopolista para obtener el máximo beneficio de su actividad.

Debido a que el precio baja a medida que aumenta la producción, el ingreso marginal es menor que el precio. La curva de ingreso marginal tiene el doble de la pendiente de la curva de demanda, pero la misma intersección con el eje vertical, según podemos observar a continuación:

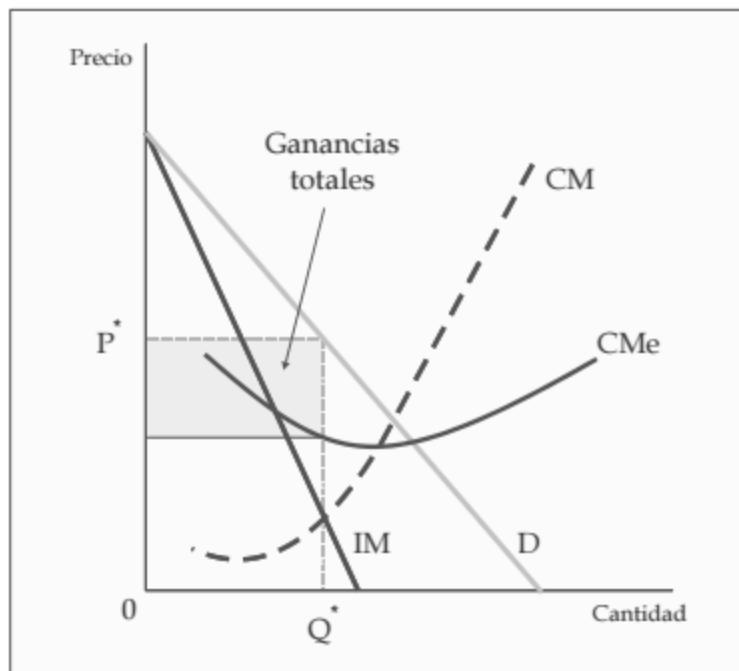
Del mismo modo que en la competencia perfecta, el monopolista busca maximizar su beneficio, que logra en el punto donde su ingreso marginal se iguala con su costo marginal ($IM = CM$), según podemos observar en el siguiente gráfico:



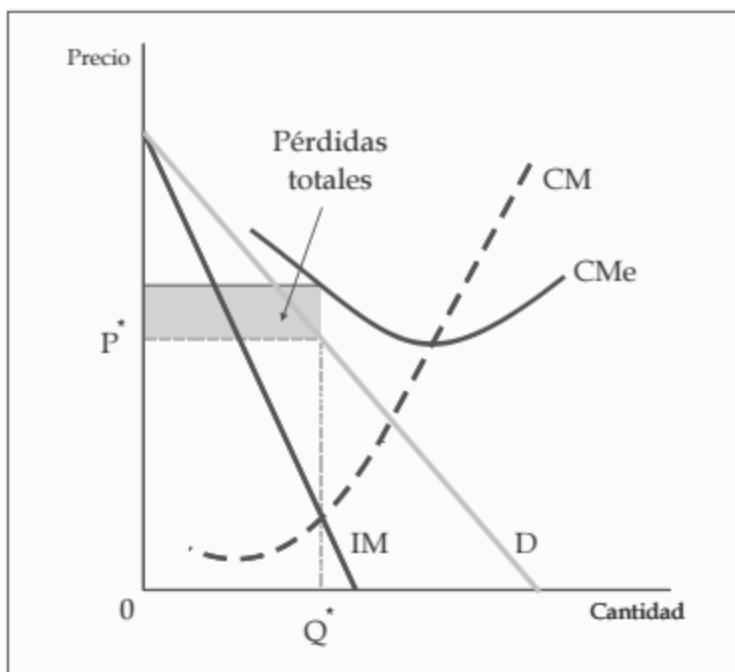
- El ingreso total se maximiza.
- La elasticidad de la curva de la demanda es unitariamente elástica.
- El monopolista aumenta la producción a Q^* hasta que el ingreso marginal es igual al costo marginal.

- Una vez que se selecciona un nivel de producción, la curva de la demanda da el precio (P^*), que se debe cobrar con el fin de persuadir a los consumidores para que compren lo que está disponible.
- La producción continuará a corto plazo siempre y cuando el precio exceda al costo variable medio.
 - Si el precio excede al Costo Variable Promedio (CVP), pero es menor que el Costo Promedio Total (CPT), el monopolista producirá con pérdidas.
 - Si el precio excede al Costo Promedio Total, el monopolista obtendrá un beneficio.
 - A largo plazo, el monopolista ganará beneficios económicos positivos, pero cerrará teniendo una pérdida.

El siguiente gráfico ilustra las ganancias del monopolio representadas en el rectángulo cubierto:



Dado que los monopolios no siempre pueden obtener ganancias, sus pérdidas pueden representarse así, en el siguiente rectángulo sombreado:



EL MONOPOLIO Y LA COMPETENCIA PERFECTA

En los mercados de competencia perfecta, la producción de cada empresa es pequeña en comparación con el total de la industria; y, por lo tanto, los aumentos o disminuciones en su producción no afectan al precio del mercado.

Por el contrario, en el monopolio, el monopolista provee con su único producto a todo el mercado, lo cual lo obliga a producir la cantidad necesaria en función de la demanda.

Al aumentar la cantidad producida provoca una reducción en los precios que será mayor o menor según sea la elasticidad de la demanda, es decir, que el monopolista puede fijar un determinado precio que no afecte el volumen de su venta.

En cambio, en la libre competencia, los precios que fijen las empresas concurrentes deben ser constantes e iguales a sus ingresos medios, situación que en el monopolio los ingresos medios decrecen al aumentar la cantidad producida.

RESTRICCIONES LEGALES

En general, todos los países han establecido normas que prohíben la existencia de monopolios que alteren el movimiento de los mercados de bienes y servicios al

impedir la libre concurrencia o actuar en perjuicio de los consumidores, como así también a fijar libremente los precios sin ningún tipo de limitación.

En nuestro país se ha sancionado la ley 25.156, de Defensa del Consumidor (25-8-1999), que contiene disposiciones expresas respecto de este tipo de comercialización, penalizando su acción y estableciendo sus límites.

Una de las cláusulas legales más importantes de dicha ley es su definición de la *posición dominante* que identifica a un monopolista, al decir:

"Se entiende que una o más personas goza de posición dominante cuando para un determinado tipo de producto o servicio es la única oferente o demandante dentro del mercado nacional o en una o varias partes del mundo o, cuando sin ser única, no está expuesta a una competencia sustancial o, cuando por el grado de integración vertical u horizontal está en condiciones de determinar la viabilidad económica de un competidor participante en el mercado, en perjuicio de éstos".

Ley de Defensa del Consumidor

La ley ha creado:

- **El Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia** como organismo autárquico dentro del ámbito del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación, con el fin de aplicar y controlar el cumplimiento de esta ley. Tendrá su sede en la Ciudad de Buenos Aires, pero podrá actuar, constituirse o sesionar en cualquier lugar de la República mediante delegados que designe el Presidente del Tribunal.
- **El Registro Nacional de Defensa de la Competencia**, de carácter público donde deberán inscribirse las operaciones de concentración económica previstas y las resoluciones definitivas dictadas por el Tribunal.

COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

CONCEPTO

La competencia monopolística se presenta cuando entre las empresas que intervienen en el mercado, alguna ofrece un producto diferente del resto, sea por su presentación, su marca, su calidad, etcétera. Este mercado suele calificarse también como de *competencia imperfecta*.

De allí que este tipo de competencia presente algunas similitudes con el mercado de competencia perfecta, pues:

- Si las empresas que la componen *coordinan sus actividades* con el fin de regular la cantidad de bienes y/o servicios que ofrecen, se asemejan a un *monopolio*, y el beneficio que obtienen será, sin duda alguna, en perjuicio de los compradores.
- Si *compiten* entre ellas con productos homogéneos o sustitutivos, pero que solo se diferencian por determinadas características (presentación, marca, calidad, etcétera), su actividad será similar a la de un *mercado de competencia perfecta*, pues cada una de ellas fijará sus precios para facilitar su consumo.

Aunque, en algunos casos, pueda existir cierta colaboración entre estas empresas en beneficio del conjunto, ello no resulta común, pues, en la práctica, cada una tratará de mejorar su situación incumpliendo cualquier acuerdo que lleguen a celebrar.

LA COMPETENCIA MONOPOLISTA FRENTE AL OLIGOPOLIO

Hemos visto que el oligopolio es un mercado en el que existen pocos productores u oferentes; por lo tanto, cuando nos referimos a un *oligopolio* identificamos un mercado en el cual el producto que ofrecen los productores u oferentes es similar, sin que puedan apreciarse diferencias significativas en lo que ofrece cada uno.

En cambio, en la *competencia monopolista* el producto de cada empresa se encuentra diferenciado, aun cuando pueda ser sustituido por otro, por su marca, calidad o precio.

Un claro ejemplo de ello es el caso de los automóviles, donde un comprador puede elegir entre un Ford, Renault, Fiat o Peugeot, pues cada uno satisface una igual necesidad; pero los compradores se deciden por una marca o modelo en particular, sea por tradición, marca o las mejoras introducidas, aun cuando su valor de compra sea mayor que el de los restantes.

Esta diferenciación de productos hace que determinadas empresas gocen de una mejor posición en el mercado por sus productos; y, por lo tanto, puedan tener un margen mayor de maniobra al fijar sus precios, ya que si bien satisfacen iguales necesidades que los de otras empresas, gozan de una preferencia de sus compradores.

Esa es, precisamente, la diferencia que presenta el mercado cuando existe una competencia monopolista, donde el precio es fijado sobre la base de tales circunstancias; y cada empresa puede vender la cantidad de su producto que demandan sus adquirentes al precio que ella fije.

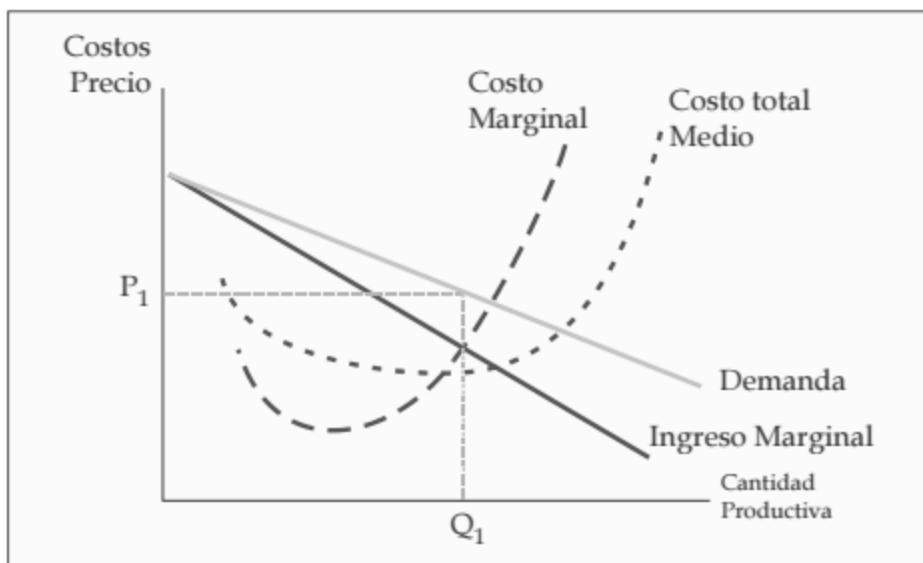
En consecuencia este tipo de mercado se caracteriza por:

- Existir varias empresas vendedoras.

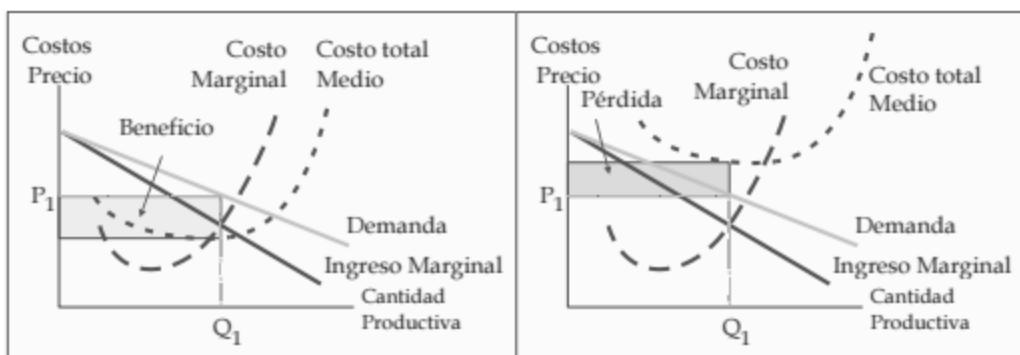
- Los productos que se ofrecen, que si bien presentan algunas diferencias, satisfacen en cualquier caso la necesidad.

EQUILIBRIO COMPETITIVO

En un mercado de competencia monopolística, no obstante la diferenciación de sus productos, las empresas participantes tratan de maximizar su beneficio, fijando su nivel de actividad, según hemos visto, en el punto en que se igualan su ingreso marginal y su coste marginal. Por lo tanto, una vez determinado ese nivel de actividad, el precio estará dado por la demanda, como se indica en el siguiente gráfico:



Pero cuando el precio sea superior al costo total medio, la empresa obtendrá resultados beneficiosos, lo cual no sucede si el precio es inferior a dicho costo; ambos casos pueden representarse así:



Según podemos observar, al igual que los monopolistas, aquellos que participan en una competencia monopolística maximizan sus beneficios cuando el precio de sus productos es superior al costo total medio en el corto plazo.

El beneficio nulo que se observa en el largo plazo es lo que diferencia a este tipo de mercado del monopolio, donde es posible obtener beneficios en forma duradera, pues no se presentaba entrada y salida de empresas para competir.

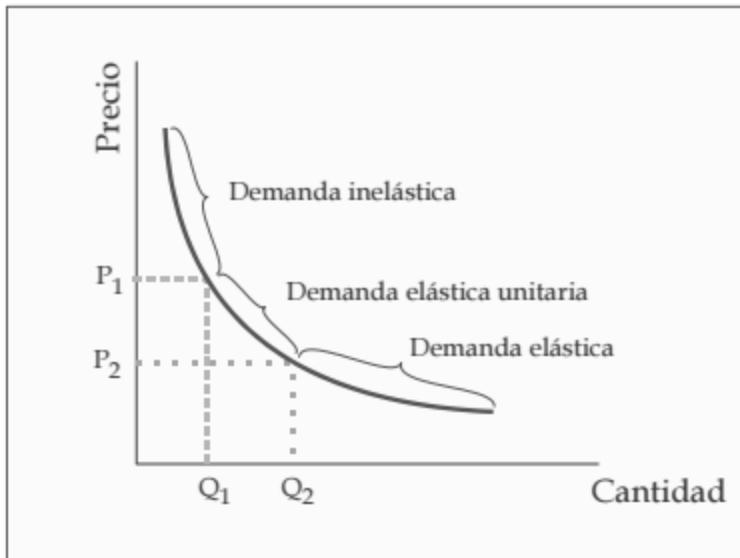
En resumen, la competencia monopolística se define como una estructura del mercado con numerosas empresas vendedoras de productos homogéneos, pero no idénticos; sobre esa diferenciación de productos, los vendedores ejercen cierto grado de control sobre sus precios, pues:

- No se basan solo en los precios, sino también en otros valores agregados (calidad del producto, servicio durante la venta o la postventa, la ubicación del lugar y el acceso al público etcétera).
- Tienen fácil acceso a su ingreso y egreso del mercado. Esto implica que los productores de un bien determinado no permiten que cualquier empresa se incorpore al mercado si no cuenta con un tamaño especial para competir, por la sola voluntad de diferenciarse de los demás competidores.
- La publicidad juega un papel muy importante en la promoción de los productos, sobre todo en los competidores que poseen cierto grado de poder monopolístico.
- Los productos a pesar de ser similares, no son idénticos.

Un ejemplo claro de este tipo puede ser el mercado de ropa de vestir para las mujeres, donde sus productores se dedican a producir modelos distintos de los otros, de diferente calidad, diseño, elaborando productos diferentes que cubren igual necesidad.

La elasticidad de la demanda de tales productos se encuentra en función del grado en que los bienes de los restantes productores sean sustitutivos, pues si son idénticos, las demandas individuales tendrán una muy alta elasticidad, y serán más horizontales cuanto mayor el número de empresas que los producen.

En este caso, la empresa debe vender a un precio muy semejante del de sus competidores, ya que uno superior hará que los consumidores los abandonen y consuman otros de la competencia.



EL OLIGOPOLIO

CONCEPTO

Hemos visto anteriormente dos modelos de mercado: la *competencia perfecta* y el *monopolio*, que son calificaciones extremas de mercados; sin embargo, existen otros mercados que podríamos llamar *intermedios*, aunque presentan algunas características de alguno de aquellos modelos.

Son los llamados *mercados oligopólicos*, que también constituyen una competencia imperfecta, en los cuales existen un número limitado de empresas que ofrecen y/o demandan productos similares o sustitutos, cuyas decisiones repercuten en las demás.

Esa es, justamente lo que las diferencia del mercado de competencia perfecta, pues en ésta el elevado número de participantes hace que sus decisiones individuales no afecten las de las demás.

Por ello, cuando un mercado es atendido por un reducido número de productores o compradores nos encontramos ante el conocido como *oligopólico* que puede ser:

- **Oligopolio de demanda**, cuando el mercado cuenta con pocos compradores, en cuyo caso recibe el nombre de *oligopsonio*.
- **Oligopolio de oferta**, que es el mercado formado por pocos productores y/o vendedores.

El problema de los participantes del oligopolio de oferta (llamados *oligopolistas*) resulta muy diferente del de los demás tipos de mercado, pues:

- *En los mercados en libre competencia*, ningún competidor puede influir sobre las decisiones de otra empresa.
- *En el monopolio*, al no existir competidores, sus decisiones son únicas.

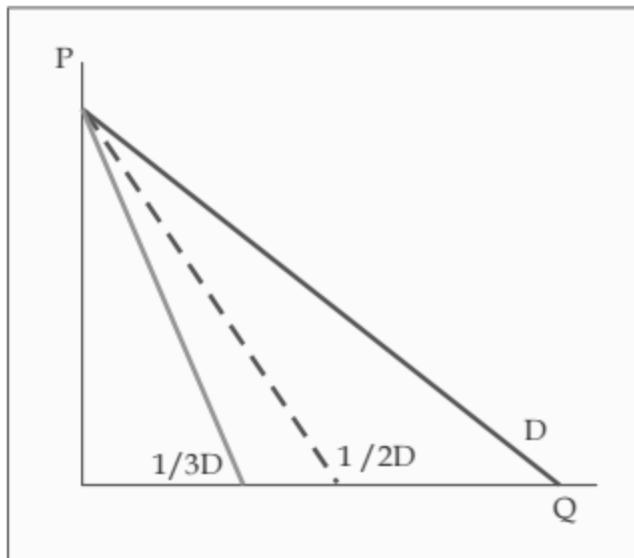
En cambio, en el oligopolio, aunque son pocos, las decisiones de uno pueden incidir en las de los demás y viceversa.

LA DEMANDA DEL OLIGOPOLISTA

Para determinar la función del oligopolista es necesario hacer algunos supuestos sobre la forma en que reaccionan las empresas, cuando las otras toman sus decisiones.

En efecto, puede suponerse que cada empresa espera que cualquier cambio de precios sea igualado por sus competidores; en tal caso, la curva de demanda de cada oligopolista será, entonces, equivalente a una curva de demanda proporcional entre el número de empresas y la demanda total.

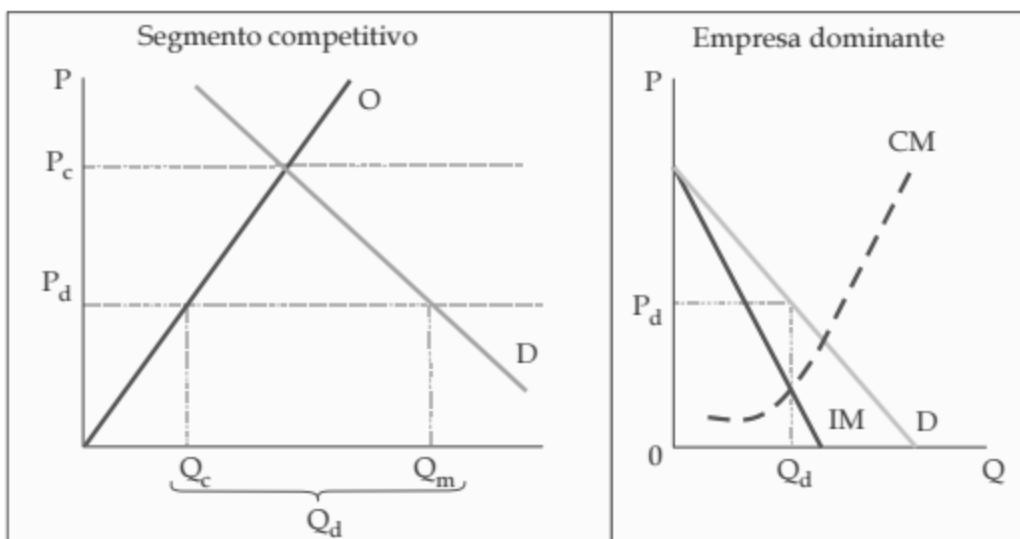
Veamos como se presenta dicha situación gráficamente, donde las tres diagonales representan la acción de los oligopolistas de acuerdo con la proporción que cada uno tiene respecto de la cantidad ofertada.



EMPRESA LÍDER

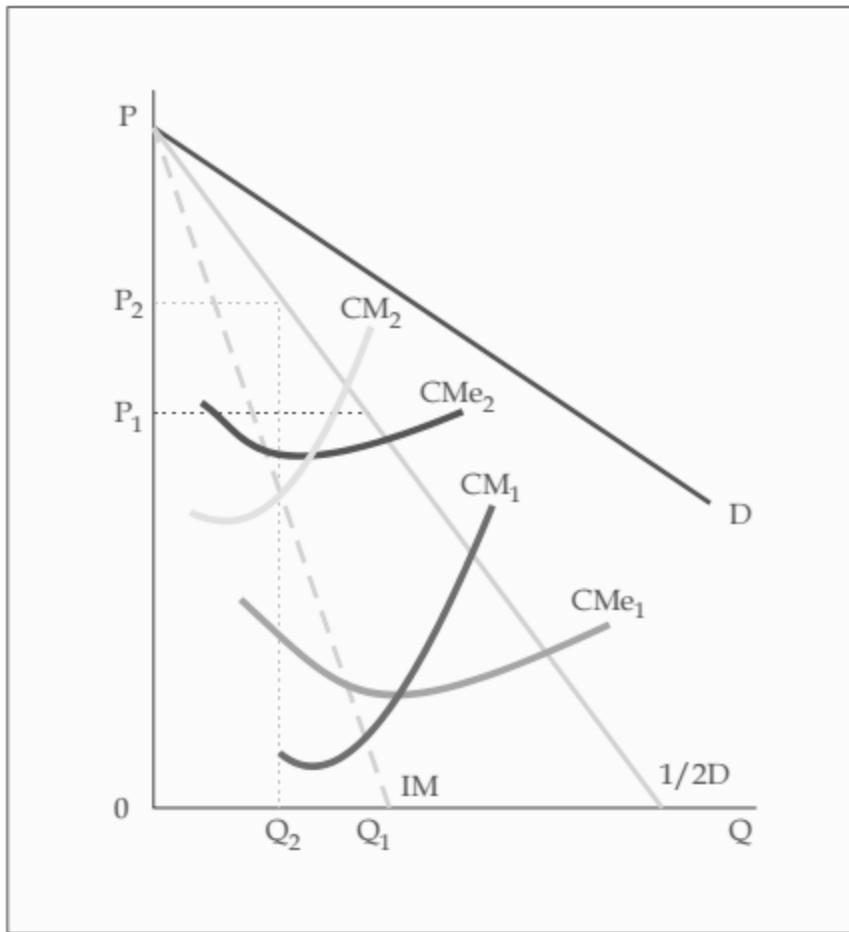
La existencia de una empresa que fija los precios y las condiciones de la oferta en el mercado, los que, generalmente, son aceptados por todas las demás sin necesidad de acuerdo alguno, es una situación muy frecuente en el mundo de los negocios. Ese *liderazgo* es común, sobre todo en los mercados oligopólicos y puede producirse en alguna de las siguientes formas:

- Como *empresa dominante*, cuando es la de *mayor tamaño o de mayor cuota de participación en el mercado*, lo cual la diferencia de las demás. Es la que dispone de mayor información acerca de las condiciones de la demanda y está en condiciones de fijar el precio más estable y beneficioso para el conjunto.
- Este modelo de oligopolio supone la existencia de una empresa, que es la más grande de la industria, y que fija el precio; por lo tanto, las demás constituyen un *segmento competitivo*, porque actúan como si estuvieran en competencia perfecta al ser tomadoras de precios.
- Expresado gráficamente al precio P_d (fijado por la empresa dominante), las empresas pequeñas producirían la cantidad Q_c entre todas, y la empresa dominante suple la cantidad Q_d .



- Como *empresa que posee los costos más bajos*, pues cuenta con la tecnología más avanzada; en efecto, suponiendo dos empresas:

- La empresa de costo más bajo tiene el costo marginal CM_1 y el costo medio; por lo tanto fija su producción Q_1 y su precio P_1 donde maximiza sus ganancias ($CM_1 = IM$).
- La otra empresa tiene el costo marginal CM_2 y el costo medio CMe_2 , y fija su cantidad de producción Q_2 , desearía vender al precio P_2 , pero tendrá que seguir a la empresa líder y vender al precio P_1 .



- Como empresa que goza de mayor prestigio en el mercado por su antigüedad o su estructura, y es respetada por sus competidoras como la de mayor experiencia y capacidad para anticiparse a los cambios de la demanda.

Con arreglo a alguna de esas características, una empresa se convierte en *líder* y las demás actúan como *seguidoras* de ella, y los acuerdos a los que arriben pueden ser *colusorios* o *no colusorios*, entendiendo por tales aquellos que se llevan a cabo en perjuicio o no de los consumidores, respectivamente.

Tres conocidos pensadores de esta disciplina se han referido a esas características (Stackelberg, Cournot y Bowley), analizando el caso de un *duopolio* (mercado formado por dos empresas productoras u ofertantes), planteando otras dos características de empresas que participan de un oligopolio, y a las que definen como:

- **Asimétricas**, si tienen una líder y una o más seguidoras.
- **Simétricas**, cuando ambas empresas actúan como líderes o seguidoras.

En el primer caso, el funcionamiento de un *modelo asimétrico* es más estable, dado que en el caso de un duopolio ambas empresas actúan indistintamente como líderes o seguidoras. En cambio, en el *modelo simétrico* es probable que entre ellas puedan producirse situaciones controvertidas que se resuelvan con el abandono de una de ellas, arruinada o aceptando una posición de dependencia.

En este modelo de mercado (oligopólico), suele existir, en algunos casos, alguna empresa considerada la más importante de la actividad que, generalmente, es la que fija el precio de referencia de el o los productos mientras las restantes son simples competidoras.

CAPÍTULO 10

EL MERCADO DE TRABAJO

¿QUÉ ES EL TRABAJO?

La actividad que realiza el hombre para procurarse los bienes necesarios para satisfacer sus necesidades, modificando las condiciones que le han sido impuestas por la Naturaleza constituye el *trabajo*, segundo factor de la producción, que representa para el hombre dos características fundamentales que suponen:

- La realización de un esfuerzo para vencer las condiciones de la Naturaleza.
- Un servicio o privación de su menor esfuerzo a través del ocio o el descanso.

El trabajo se clasifica como económico cuando se efectúa, en todo o en parte, con vistas a la obtención de algún bien distinto del placer directamente; sin embargo, muchas personas trabajan más de lo que harían si consideraran solo el placer resultante del trabajo, pero no cuando el trabajo se realiza mediante remuneración.

Un ejemplo de ello es el caso de una persona que trabaja en su jardín particular, y al anochecer solo piensa en el fruto que obtendrá por esa tarea al después de un día de duro trabajo, es decir, que encuentra un positivo placer en cultivar su jardín, teniendo en cuenta el fruto que obtendrá de ese esfuerzo.

En cambio, una persona adinerada que haga lo mismo, aunque se sienta orgulloso de hacerlo bien, se preocupará probablemente muy poco del ahorro pecuniario que el cultivo personal de su jardín pueda reportarle.

Por ello, muchas veces nos preguntamos si no existen en la Naturaleza bienes que el hombre pueda proporcionárselos sin trabajo alguno; lamentablemente, no existen riquezas naturales que, en alguna medida, no requieran la intervención del trabajo del hombre.

Gide indica con claridad que esto resulta de la etimología misma de la palabra producto: *productum*, dado que para que los frutos puedan servir a la satisfacción de nuestras necesidades, incluidos aquellos que nos da la Naturaleza, es preciso que el hombre se tome la molestia de recogerlos.

El trabajo representa, en todo proceso productivo, uno de los elementos más importantes en razón de que el nivel de producción se encuentra supeditado a la mayor o menor efectividad del trabajo que realiza toda persona, es decir, que el grado de productividad del trabajo está en íntima relación con la producción, y un aumento o disminución del trabajo, producirá a su vez un aumento o disminución de la producción.

A su vez, un aumento de la producción traerá como consecuencia una reducción de los costos de los productos, a raíz de una mayor productividad del trabajo; y por extensión, una disminución en los precios de los productos que se elaboren, todo lo cual se traducirá en un incremento del salario real (el que efectivamente percibe el trabajador).

Sin embargo, sin perjuicio de la incidencia que tales factores desempeñan en la valorización del salario real, el concepto económico imperante en nuestro país respecto de los aumentos de producción que se operen como consecuencia de una mayor productividad en el trabajo:

- No afectan la personalidad del trabajador.
- Posibilitan una mayor participación del trabajador en los beneficios que se obtengan de esa mayor productividad.

EL MERCADO DE TRABAJO

El mercado de trabajo se encuentra representado por las siguientes relaciones:

- **Empleadores**, o sea, aquellos que ofrecen un trabajo remunerado (oferta de trabajo).

- **Trabajadores**, o sea, las personas que demandan un trabajo remunerado (demanda de trabajo)

Se diferencia de otros mercados (financiero, inmobiliario, comercial, etcétera) en que se encuentra regulado por un *derecho de excepción* (el Derecho de Trabajo), al cual deben someterse ambas partes (empleadores y trabajadores) y sus normas son irrenunciables e imprescriptibles.

LA OFERTA Y LA DEMANDA DE TRABAJO

El salario es la retribución que recibe el trabajador en relación de dependencia por la prestación de su trabajo, y el precio que debe abonar el empleador por la prestación de ese servicio, el cual es fijado:

Por mutuo acuerdo entre las partes

La fijación de la retribución por mutuo acuerdo entre las partes, patrono y trabajador, tiene lugar solamente cuando se contratan los servicios de una persona por tiempo determinado o en función de una especialidad profesional; y, por lo tanto, el monto que se establece se encuentra por encima de lo habitual.

Por convenciones colectivas de trabajo

Las convenciones colectivas de trabajo fijan escalas mínimas a las que deben someterse tanto patronos como trabajadores, sin que ello no posibilite la superación de dichas escalas.

Por disposición gubernamental

Cuando el Estado considera que se han producido situaciones que modifican el valor de los salarios, y que el ajuste de éstos debe efectuarse proporcionalmente, suele disponer incrementos porcentuales que tienen por objeto adecuarlos al costo de vida vigente.

Independientemente de ello, y en defensa de los intereses de los propios trabajadores, es común la fijación de salarios mínimos que tengan en cuenta las necesidades de subsistencia de aquellos y de sus respectivas familias, sobre lo cual nos referimos a continuación.

LA RETRIBUCIÓN DEL FACTOR TRABAJO

El trabajo es considerado en economía como uno de los factores de producción de los bienes y/o servicios y su valor se encuentra determinado por medio de una retribución por su prestación llamada también sueldo, jornal, comisión, etcétera.

En efecto, la ciencia económica considera al trabajo como una mercancía que se vende y se compra (o alquila) en el mercado y, por lo tanto, el precio de la mano de obra que la integra debe estar determinado no solo por las leyes comunes que rigen el precio de cualquier mercancía, sino también por disposiciones específicas que rigen sobre un concepto que regula las necesidades de quienes lo realizan (trabajadores).

En tal sentido, las principales teorías relativas al trabajo tratan de explicar, entre otras cosas, por qué los salarios están más altos:

- En un país que en otro.
- En una época que en otra.
- Para un oficio que para otro.

La exigencia moral del equilibrio de valores entre el trabajo efectuado por el empleado u obrero y la retribución abonada por el empleador ha impuesto el *principio del salario justo*.

Según **Aristóteles** los cambios deben efectuarse bajo la presencia de una igualdad absoluta -que él llamaba aritmética- a efectos de que no exista beneficio de uno en perjuicio de otro, porque se entregue menos de lo que se recibe.

El principio del salario justo se basa en la característica de que en la relación laboral aparecen comprometidas en forma directa la persona y la vida del trabajador, lo cual proviene de dos hechos fundamentales:

- La inseparabilidad o indivisibilidad existente entre el trabajador y la persona que lo realiza; el trabajador, al prestar su actividad, aporta su persona con todas sus necesidades y su dignidad humana.
- Al constituir el trabajo su único medio de subsistencia debe ganar lo necesario para vivir.

La determinación del salario justo no puede abandonarse a la ley de la oferta y la demanda ni fijarse arbitrariamente; solo puede ser establecido fundándose en un principio de justicia y equidad.

Para ello, el salario deberá ser tal que permita al trabajador alcanzar un nivel de vida que enfrente sus responsabilidades familiares con dignidad, sin que por ello deje de realizar un aporte efectivo a la producción de la empresa donde presta sus servicios.

Así lo han entendido quienes aprobaron la reforma de nuestra Constitución, al incorporar entre sus disposiciones (artículo 14 bis) el derecho a una retribución justa, basada, al decir de su dictamen previo, en el derecho de toda persona a una remuneración equitativa y satisfactoria que le asegure una existencia conforme a la dignidad humana y, en especial, la salud y el bienestar, y

particularmente la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios necesarios.

En tal sentido, numerosas leyes posteriores trataron de ratificar ese principio constitucional, sobre todo las que establecieron regímenes de asignaciones familiares para miembros directos de la familia y para la educación de los hijos, un mejoramiento de los sistemas de salud y protección, que han tratado de asegurar a todo trabajador condiciones mínimas de vida que le aseguren, desde el punto económico, su propia subsistencia y la de sus familiares.

Salario mínimo, vital y móvil

Así también se han establecido valores para el salario que permitan hacer frente a tales situaciones; tal el caso del llamado *salario vital y móvil* definido por nuestras leyes como la menor remuneración que debe percibir en efectivo el trabajador sin cargas de familia, en su jornada legal de trabajo para asegurar alimentación adecuada, vivienda digna, vestuario, asistencia sanitaria, transporte y esparcimiento, vacaciones y previsión, teniendo derecho a él todo trabajador mayor de 18 años.

Dicho salario mínimo vital y móvil también es un derecho consagrado por el artículo 14 bis de la Constitución Nacional y debe ser reajustado periódicamente conforme a las variaciones del costo de la vida, y no debe ser objeto de quitas zonales.

Sus componentes son:

- **Mínimo**, pues es la menor remuneración que debe percibir en efectivo todo trabajador sin cargas de familia por su jornada laboral.

Esto significa que no se incluyen en ese mínimo los subsidios o asignaciones familiares que pudiera corresponder al trabajador ni los llamados beneficios sociales, que constituyen adicionales.

- **Vital**, dado que debe asegurarse al trabajador la satisfacción de sus necesidades básicas (alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, asistencia sanitaria, transporte y esparcimiento, vacaciones y cobertura previsional).
- **Móvil**, es decir, que debe ajustarse periódicamente de acuerdo con las variaciones del costo de la vida.

Los salarios de los países del centro y de los países periféricos

Más adelante nos hemos de referir a una clasificación de los países, desde el punto de vista económico, muy difundida a comienzos de la mitad del siglo anterior que los divide en países del centro (los más desarrollados) y de la periferia (aquellos subdesarrollados) que ha creado una cierta dependencia de estos últimos respecto de los primeros.

Por lo tanto, existe, sin duda alguna, una diferencia entre los salarios de los trabajadores de ambas clases de países, cuya diferencia suele también existir entre los mismos países.

En efecto, en los países del centro, la distribución del ingreso permite a los sectores más populares elevar sus condiciones de vida; en cambio, en los países periféricos, el desequilibrio entre sectores ricos y pobres no solo se encuentra mucho más acentuada, sino que, en muchos casos, los salarios se encuentran en un nivel inferior al de los países del centro.

Ello se debe, en general, debido a que los sectores más pudientes de la población, en los países del centro absorben una mayor proporción del PBI, mientras que, al contrario, los sectores más pobres disminuyen su participación: es decir, existe también una desigualdad en la distribución de la renta nacional, problema del cual nos hemos de ocupar a continuación.

DEMANDA INSUFICIENTE Y SALARIOS

Dentro del pensamiento de Keynes, se encuentra la diferencia entre el mercado de productos y el mercado de trabajo.

En efecto, en el mercado de productos (al igual que Marx y la escuela clásica y neoclásica) existe una libre concurrencia de productores y consumidores; en cambio, en el mercado de trabajo, los salarios se negocian en términos nominales y no reales, lo cual evidencia un desempleo involuntario.

Igualmente, en Keynes, existe una rigidez en el mercado de capitales que limita la expansión del empleo tanto en el corto plazo como en el largo plazo.

Por lo tanto, el mismo Keynes sostuvo que los precios y los salarios eran rígidos e inflexibles, por lo cual la causa del desempleo era la insuficiente demanda; y por lo tanto, no se corregía con una simple reducción de salarios, sino con una mayor demanda. Esto significa que si la demanda es insuficiente existe mayor desempleo; en consecuencia, el desempleo disminuye a medida que se incrementa la demanda.

DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

INTRODUCCIÓN

Desde el punto de vista económico, el ingreso proveniente de la producción de los bienes y servicios en la economía de todo país debe distribuirse entre todos sus integrantes; pero, lamentablemente, e independientemente de la forma de obtención de los recursos, hemos visto que dicho reparto ha sido siempre desigual.

En términos generales, el ingreso de un país constituye la *renta nacional*, que debería ser distribuida entre todos sus habitantes en igual forma, pues la mayor porción que asignemos a cualquiera reducirá la porción que le corresponda a otro; ampliando ese concepto, la mayor participación que asignemos a un grupo de ciudadanos se realiza a costa de una menor participación de los demás ciudadanos.

LA DESIGUALDAD DE LOS RECURSOS Y DE SU DISTRIBUCIÓN

El ser humano necesita para vivir una serie de cosas o elementos que le son imprescindibles como alimentos, vestido, etcétera, los cuales se encuentran en la Naturaleza para satisfacer tales necesidades o pueden alcanzar esa calidad, luego de ciertas transformaciones que el mismo hombre realiza.

Si esas cosas o elementos se encontraran en cantidades ilimitadas y listas para su inmediato consumo, la economía no tendría razón de existir; pero dado que el hombre debe dedicar su actividad a procurárselos con su esfuerzo (trabajo), solo cuenta con ellos en forma limitada, y esta disciplina ha nacido para el estudio de su mejor aprovechamiento.

Esa actividad humana significa un sacrificio o actitud penosa de su parte, ya que para obtener la mayor satisfacción o producción de las cosas o los elementos que necesita procurarse se atiene al principio del menor esfuerzo, dando lugar al conocido principio hedónico o hedonístico que es aplicable a toda actividad económica (máxima satisfacción-menor esfuerzo).

Los bienes para tener valor deben satisfacer una necesidad determinada de los individuos; en caso contrario, no tendrían ningún valor, y esto significaría que tales bienes son escasos con relación con los usos a los cuales las personas desean destinarlos.

En efecto, los bienes que abundan como el aire o el agua, a pesar de prestar una indispensable utilidad no tienen valor por encontrarse en abundancia en la Naturaleza.

Ahora bien, toda comunidad (por ejemplo, un país), sin perjuicio de su forma de organización, tiene como problema económico la producción de bienes en cantidad suficiente de acuerdo con los recursos que dispone.

Sin embargo, conocemos que el problema existente es que la Naturaleza no proporciona dichos recursos en forma ilimitada, ni éstos se encuentran en condiciones de satisfacer las necesidades humanas en su estado original, por lo que requieren una transformación que se encuentra a cargo de los factores productivos.

Por ello, aun cuando tales factores económicos se encontraran disponibles ilimitadamente, será necesario organizarlos para ponerlos en actividad; esa es la

decisión que plantea la economía: qué, cómo, cuánto y para quién debe realizarse su producción.

El último de dichos interrogantes (¿para quién?) es el que trata de resolver el problema de la asignación de los recursos; por lo tanto, si una comunidad se propone producir la mayor cantidad de bienes, una vez que haya elegido aquellos que satisfagan mejor sus necesidades deberá procurar su mejor aprovechamiento.

En cualquier caso, ha existido siempre y en todo momento una desigualdad entre los recursos y medios económicos disponibles y las necesidades que deben ser satisfechas, cuyo problema debe ser resuelto por esta disciplina mediante la más óptima asignación de recursos.

MEDICIÓN DE LA DESIGUALDAD

Introducción

Desde el punto de vista económico el ingreso proveniente de la producción de los bienes y servicios en la economía de todo país, debe distribuirse entre todos sus integrantes, como forma de repartir los recursos que se obtienen de la actividad económica; pero, lamentablemente e independientemente de su forma de obtención, hemos visto que dicho reparto ha sido siempre desigual.

En términos generales, el ingreso de un país constituye la *renta nacional*, que debería ser distribuida entre todos sus habitantes en igual forma, pues la mayor participación que asignemos a un grupo de ciudadanos se realizará a costa de los demás. Sobre ese aspecto nos extendemos a continuación.

El economista y sociólogo italiano Vilfredo Pareto formuló una ley según la cual existe una relación funcional entre la cuantía de la renta nacional y el número de sus perceptores.



Vilfredo Federico Damaso Pareto (París, 1848 – Ginebra, 1923)

Sociólogo, economista y filósofo italiano, fue el creador del concepto eficiencia de Pareto y contribuyó al desarrollo de la microeconomía. Sostiene que un coeficiente mide la desigualdad en el reparto de la renta nacional, resultando que cuanto mayor es la renta nacional en un país, menor es la desigualdad de las rentas personales.

Sin embargo, la validez de la fórmula de Pareto ha sido objeto de largas discusiones. Se argumenta en contra de ella que si se admitiera en forma

absoluta, habría que reconocer que no es posible la redistribución de los medios disponibles que produzca un incremento de la renta nacional a distribuir.

De todos modos, se acepta que la **regla de Pareto** se cumple en los países más desarrollados, y el propio Pareto lo reconoce así:

“En general, el aumento de la riqueza en relación con la población produce el aumento de la renta personal mínima y la reducción de la desigualdad de las rentas personales o ambos efectos”.

Sin embargo, la opinión del premio Nobel sueco, Gunnar Myrdal, sostiene que cuanto más pobre es un país, tanto mayor es la diferencia entre el rico y el pobre.

Gunnar Myrdal (1898-1987)

Economista sueco, obtuvo en 1974, el premio Nobel de Economía, que compartió con Friedrich Hayek. Se doctoró en la Universidad de Estocolmo, en la que fue profesor de Política económica y Economía internacional.

De aquí que haya que conseguir no solo el crecimiento económico de los países atrasados, sino también que las rentas no sigan concentradas en quienes gozan de altos niveles de bienestar, ya que incrementan la desigualdad existente.

Surge ahora nuestro interrogante ¿puede, en efecto, medirse la desigualdad de las rentas personales para establecer esa diferencia entre el rico y el pobre?

Si la pobreza tiene su origen en la desigualdad económica de las personas, y si los problemas de la distribución del ingreso radican en la desigualdad de quienes participan en él o en la desigualdad de la distribución en sí misma, es posible medir la desigualdad de las rentas de las personas.

Cuando la distribución de la población de un país es proporcional a la distribución de la renta nacional, y todos y cada uno de sus habitantes tienen exactamente los mismos ingresos, estaríamos en presencia de una igualdad absoluta y de una igual distribución (proporcionada al número de habitantes).

Sin embargo, hemos visto a lo largo de los siglos que ello no es así y que ha sido uno de los problemas sociales y políticos de todos los tiempos, hasta podríamos decir que es antinatural y carente de todo fundamento.

Aun cuando, hipotéticamente, se hubiera presentado una situación como la mencionada, existirían condicionantes, por ejemplo, la edad de las personas no

es la misma en toda comunidad, y por lo tanto, sus necesidades también son distintas.

Resumiendo, podemos medir la desigualdad económica existente utilizando algunos procedimientos como los indicados, a continuación, para evaluar la distribución de la renta (o distribución del ingreso):

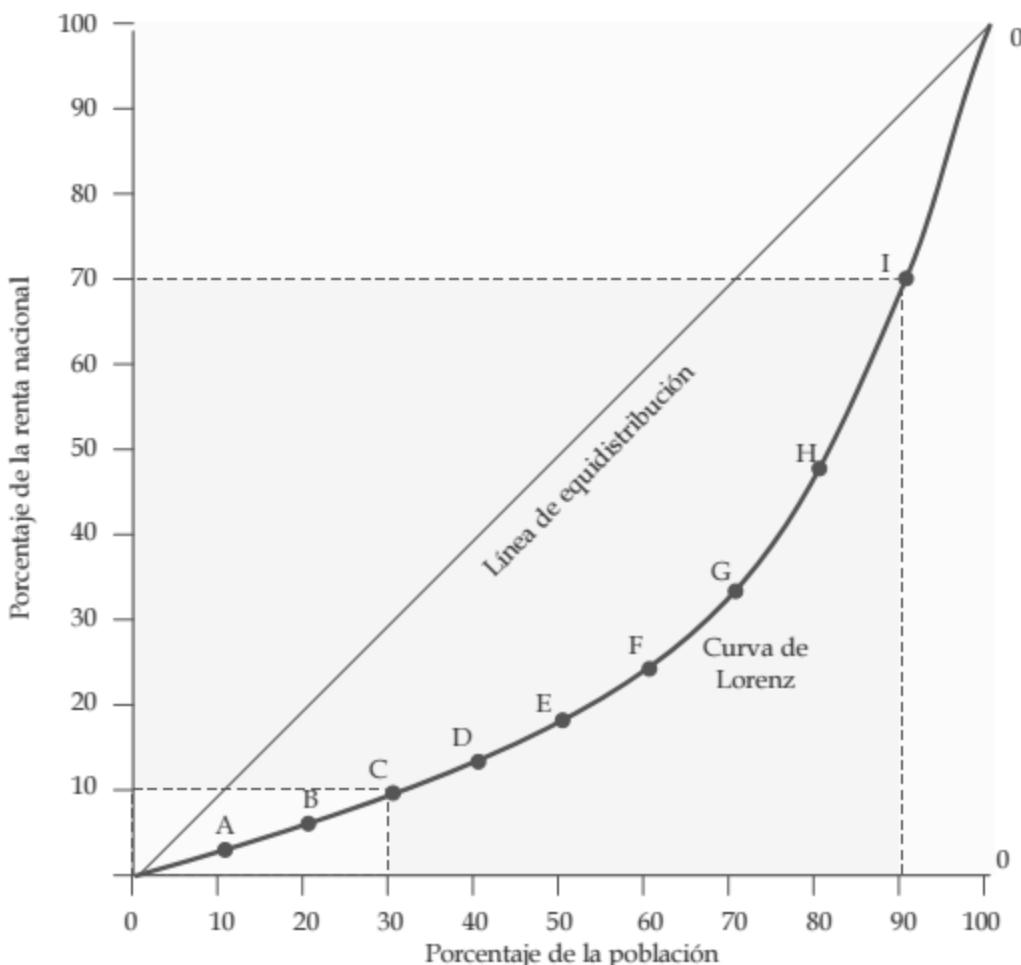
1. Análisis que emplea diferentes enfoques.
 - **Geográfico-espacial:** medir las diferencias de renta entre los habitantes de diversas regiones;
 - **Distribución funcional:** medir las diferencias entre los estamentos productivos: industria-agricultura-servicios, trabajo-capital.
 - **Impacto social:** enfocado al sistema económico elegido:
 - Según el sistema neoliberal, debería evaluarse si el mercado puede regularse solo y distribuir de manera equilibrada la riqueza de un país o si debe intervenir el Estado; por ello se sostiene que el Estado debe desentenderse totalmente de la actividad empresarial y servir solo como garante de estabilidad.
 - Según el socialismo renovado, dado que sectores del centro promueven un Estado más preocupado por los temas sociales, sin abandonar la ideología del liberal.
2. Herramienta adecuada para medir la distribución del ingreso, como es la Curva de Lorenz.

Al margen de las discusiones al respecto, existe consenso de que la educación es un factor de relevancia extraordinaria para promover la movilidad social y superar así en forma gradual la desigualdad existente.

Por *movilidad social* nos referimos a la facilidad con la que una persona puede subir o bajar de su nivel social (o clase); por ello, cuando existe poca movilidad social son escasas las posibilidades de mejorar la situación económica de cada individuo en relación con los demás, pues independientemente de su capacidad individual, no existen muchas oportunidades de progreso.

Curva de Lorenz

A fin de mostrar la relación que existe entre los grupos de la población y sus respectivas participaciones en la renta nacional, Lorenz ha intentado graficar, en 1905, la medición de la desigualdad sobre la base de dos características principales: población y renta.



En dicha curva, se ha colocado en el eje de abscisas la cantidad de población ordenada en porcentajes; y en el de ordenadas, el porcentaje de la renta nacional.

La línea recta indica la igualdad absoluta en el reparto entre la renta nacional y el porcentaje de la población, por lo cual la llamamos la *recta de la equidistribución*.

Por lo tanto, cuanto mayor sea el semicírculo que separa la curva de dicha recta, mayor será la desigualdad existente. El área formada por dicha línea y la curva mencionada se llama área de concentración de la renta. En términos matemáticos dicha área se suele medir por el llamado *coeficiente de Gini*, el cual oscila entre 0 y 1, y determina, respectivamente, la máxima distribución y la máxima concentración.

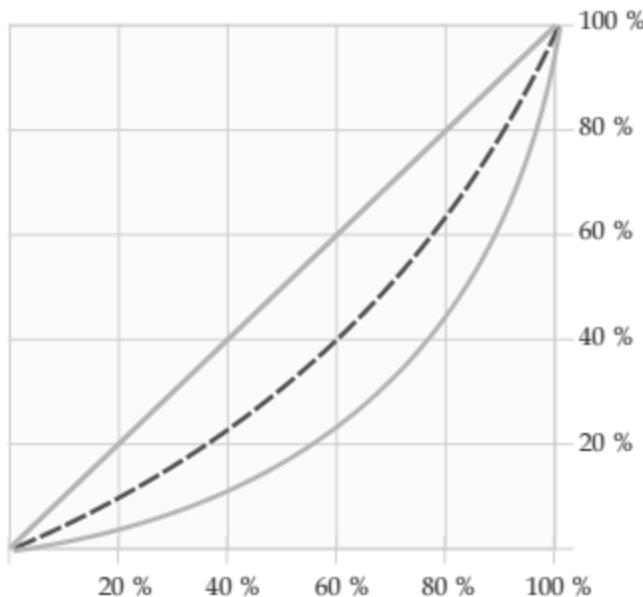
En el gráfico anterior, la recta OC (Diagonal) representa que por cada porcentaje de población existe una renta nacional similar (al 10% de población corresponde un 10% de renta, al 20% de población un 20% de renta y así, sucesivamente).

La curva que se encuentra por debajo de esa recta es, justamente, la curva de Lorenz que indica que la distribución de la población es mayor en las rentas menores que en las rentas mayores, por ejemplo, el 30% de la población disfruta del 10% de la renta total, , más adelante el 90% de la población tiene un 70% de esa renta total.

Esto implica que cuanto más abombada es la curva, mayor será la desigualdad en la distribución de la renta nacional. Dicho en otros términos, cuanto mayor es el área de concentración (superficie comprendida entre la línea que hemos llamado de equidistribución y la curva de Lorenz), mayor es la desigualdad en el reparto de la renta nacional.

Dicha situación puede ser observada con mayor claridad si confeccionamos un gráfico que muestre la situación de dos países imaginarios con sus respectivas curvas, y una de ellas se encuentra más alejada de la diagonal, por lo cual la distribución de la renta es más desigual que en la otra (la curva más próxima a la diagonal).

Curva de Lorenz



En la curva más alejada de la diagonal, el 40% es más pobre, por lo que la población recibe una renta inferior al 20% del total del país; en cambio, en el segundo caso, el 40% de la población recibe más del 20% de la renta.

Otra forma de interpretar la curva de Lorenz es estimar el área de la superficie que se encuentra entre cada curva y la recta en diagonal, denominada *área de concentración de la renta*.



CAÍDA DEL SALARIO REAL Y LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

La desigualdad en la distribución de la renta no es una situación que se mantiene de manera constante, pues depende de las circunstancias que impone la actividad económica en una comunidad.

Sin embargo, cuando esa desigualdad se incrementa a favor de aquellos que poseen mayores recursos, la disminución de la renta que perciben aquellos que menos disponen se traduce en una caída de sus salarios reales.

Por tal razón, cuando esa desigualdad afecta el bienestar general de un país deben llevarse a cabo políticas que pretendan disminuir esas desigualdades entre los perceptores de rentas, cuya mayor parte es la clase trabajadora, y ayudar a satisfacer las necesidades básicas, sobre todo las de aquellos que cuentan con menores recursos.

Las políticas que, en efecto, pretenden una redistribución más justa de la renta no deben tratar de perseguir una igualdad absoluta, sino la eficacia en la asignación de los recursos, tratando de:

- Disminuir la concentración de la renta.
- Conseguir la igualdad de oportunidades.
- Permitir la integración social de los excluidos.
- Utilizar políticas adecuadas.

Entre dichas políticas se encuentran:

- **Política impositiva.**
 - *Impuestos indirectos:* no gravan la capacidad de pago de modo directo y no son impuestos regresivos, pues gravan más a aquellos agentes que tienen una propensión mayor a consumir cuya propensión a consumir depende inversamente de la renta y la riqueza.
 - *Impuestos directos:* que gravan directamente la capacidad de pago de los agentes al gravar el origen de las rentas de los factores productivos.
- **Políticas de rentas y precios.** Interviniendo los mecanismos de fijación de precios y salarios en el mercado, a efectos de actualizar:
 - Los salarios mínimos.
 - Los precios mínimos (productos alimenticios).
 - Los precios máximos (otros productos básicos, alquileres).
- **Política de redistribución de activos.** A fin de lograr una mayor concentración en la propiedad de activos que en la distribución de ingresos.
 - Reforma agraria: cambio en el régimen de tenencia y explotación.
 - Nacionalización de empresas.
- **Políticas de gastos y transferencias públicas.** Es el mecanismo más importante de corrección de desigualdades y el elemento clave para contribuir a la mejora de los más desfavorecidos (igualdad de oportunidades para garantizar el acceso a ciertos recursos básicos que luego permitan obtener mayores niveles de renta).

La puesta en marcha de algunas de las acciones mencionadas intentarán que la distribución de la renta existente se concentre en el mayor número de personas, mejorando así el bienestar de todas.

LA CRISIS Y EL DETERIORO DEL EMPLEO

Argentina, Chile, Colombia, Ecuador y Venezuela experimentaron en 1999 un retroceso en su crecimiento económico que tuvo importantes consecuencias en la pérdida de puestos de trabajo.

También en Brasil, cayó en forma moderada su tasa de ocupación, manteniendo el nivel de desocupación, y solo México y algunos países centroamericanos tuvieron una evolución positiva en su situación laboral, por la incidencia que sobre ellos tuvo la expansión de la economía norteamericana.

Ese período se caracterizó por la tendencia al aumento del desempleo alcanzando los niveles que de “década perdida”.

Ese deterioro del empleo ha producido serias consecuencias en el bienestar de las personas afectadas y en la recuperación del crecimiento económico, pues el empleo es el resultado del crecimiento y una de las fuentes de la demanda interna, o sea, del consumo de los bienes y servicios.

El desempleo constituye no solo una pérdida económica para toda persona que se ve privada de su fuente de trabajo, sino también de una fuente de futuros conflictos sociales.

DESEMPLEO

CONCEPTO

En general, se entiende por desempleo la situación en que se encuentra una persona que, a pesar de estar en condiciones de trabajar y tratar de obtener algún empleo, no lo consigue.

Ese es uno de los principales problemas que se presenta en el mundo entero desde la segunda mitad del siglo XX, y una de sus principales causas es la relación existente entre la inflación y la tasa de desempleo, sobre la cual nos extendemos más adelante al tratar la curva de Philips.

El nivel de desempleo existente en un determinado mercado de trabajo se mide a través de la tasa de paro, o sea, el porcentaje de la población activa que se encuentra desempleada. Su determinación es muy simple, pues se divide cantidad de personas sin empleo por el total de la población activa multiplicada por 100 (dato que suele expresarse en porcentaje), utilizando la siguiente fórmula:

Tasa de paro

Cantidad de desempleados x 100

Población activa

TIPOS DE DESEMPLERO

ESTACIONAL	Asociado a determinadas épocas del año; por ejemplo, en los trabajos agrícolas que generan desempleo cuando termina la época de recolección de frutos.
CÍCLICO	Sujeto a las fluctuaciones económicas, o sea, a las fases del ciclo económico; por ello, cuando la demanda es insuficiente, en épocas de recesión, el desempleo aumenta; y en épocas de crecimiento económico, disminuye.
FRICCIONAL	Se produce cuando existen muchos solicitantes a su primer empleo, que al finalizar sus estudios o quedan temporalmente desocupados o dejan su puesto de trabajo para incorporarse a otro más rentable.
ESTRUCTURAL	Es el que se conoce como <i>desempleo de larga duración</i> , producido por reconversión de sectores, en el cual se adaptan los desocupados a las nuevas necesidades del mercado de trabajo.

CAUSAS DEL DESEMPLERO

INSUFICIENCIA DE DEMANDA	Sucede cuando cae la demanda y disminuye la producción de bienes y servicios. En estos casos debe mantenerse un nivel adecuado de demanda mediante políticas monetarias y fiscales expansivas.
RIGIDEZ DE SALARIOS	Sucede cuando se ajusta la oferta y la demanda laboral, o sea, mucha gente se encuentra dispuesta a trabajar, pero existen pocos puestos de trabajo; por eso, los salarios no se reducen a fin de no deteriorar las condiciones laborales. Existe la inestabilidad en el empleo y la insatisfacción.

OTROS FACTORES	Entre ellos los de origen demográfico (incremento de la población del lugar), es decir, la incorporación al mercado de nueva mano de obra, como consecuencia de la instalación de nuevas empresas, que cuando pertenecen a otros países producen mayor competitividad por su menor costo. A todo ello deben sumarse los avances tecnológicos que facilitan la reducción de la mano de obra necesaria en los procesos productivos.
-----------------------	---

LA RELACIÓN ENTRE LA INFLACIÓN Y EL DESEMPLEO

En 1958, Philips publicó su teoría de La relación entre el desempleo y el cambio de los sueldos, y posteriormente, la adaptó a la relación inversa entre la inflación y el desempleo, bajo la suposición de que el costo laboral es el componente que más impactaba la inflación.



Alban William Phillip (Nueva Zelanda, 1914 – Australia, 1945)

Inició sus estudios de sociología en la London School of Economics (LSE), volcándose a las ciencias económicas cuando se interesó por las teorías del economista inglés, John Maynard Keynes. En 1967,

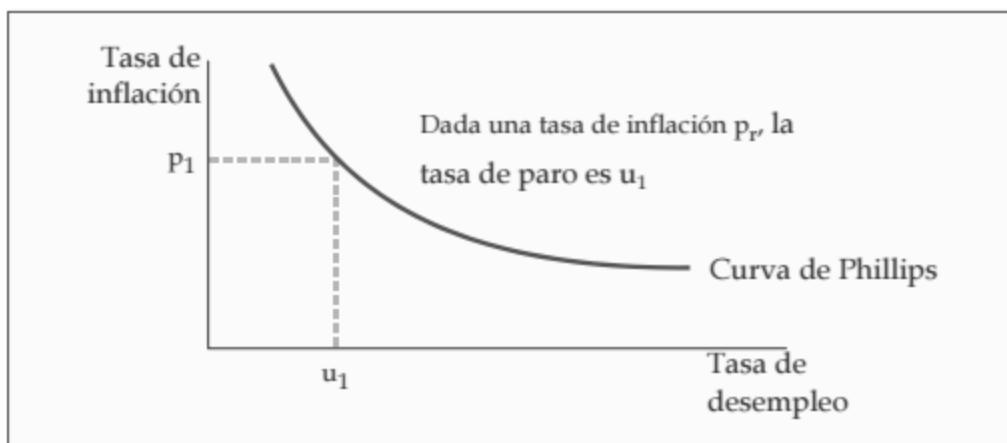
trabajó como profesor de economía en la Australian National University.

Aquella teoría se conoció como la *curva de Phillips*, la cual llamó la atención incluso de los economistas estadounidenses y premios Nobel de Economía, Paul Samuelson y Robert Solow, pues para llegar a su teoría, el profesor Phillips analizó la relación entre el desempleo y el desarrollo de los salarios durante varias décadas, observando que cuando existía inflación, el nivel de salarios se estabilizaba o bajaba.

Sobre la base de dicha observación, Philips desarrolló su teoría basada en esa relación inversa entre la inflación y el desempleo, y la representó en un gráfico conocido como la *curva de Phillips*, y que brindó a gobiernos de esa época una herramienta eficaz para tratar de solucionar el impacto del desempleo, ajustando el nivel de inflación, bajo la suposición de que el costo laboral era el componente que más influía en la inflación.

Curva de Philips

Dada la relación entre salarios y precios, Philips construyó una curva donde representó la *relación entre inflación y desempleo*.



La curva de Phillips consiste en un eje de coordenadas donde las abscisas se refieren a la tasa de desempleo y las ordenadas a la tasa de inflación, obteniendo una curva con pendiente negativa, similar a la de la demanda.

Dicha curva relaciona la inflación con el desempleo y sugiere una política dirigida al logro de una estabilidad de precios, considerando que cierto nivel de inflación es necesario a fin de minimizar el desempleo.

Críticas

A pesar de que esta teoría fue utilizada en muchos países para mantener el desempleo en cifras bajas mientras se toleraba una alta inflación, la experiencia demostró que un país puede tener en forma simultánea inflación y desempleo elevados, fenómeno conocido con el nombre de *estanflación*. Por lo cual la mayoría de los economistas abandonarán esta teoría como posible solución al problema del desempleo.

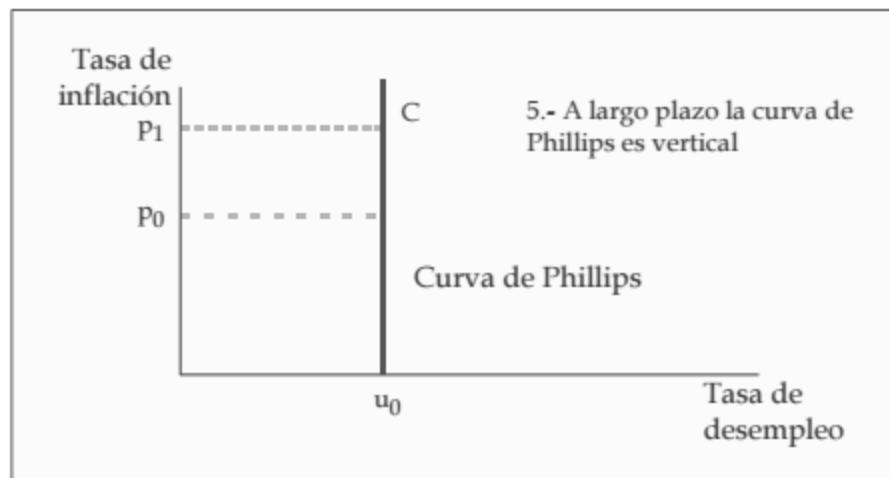
La aplicación de la política de control de la inflación ha originado, en la práctica, una contracción en la economía y ha incrementado el desempleo; por lo tanto, la curva de Phillips no resultó aplicable en países en los cuales había surgido una alta inflación junto con un estancamiento económico.

Sin embargo, una última teoría, conocida como la de *tasa natural de desempleo* distinguió entre la *curva de Phillips*, de representación originaria aplicable al corto plazo, y otra *curva de Phillips*, ajustada al largo plazo.

- **A corto plazo**, si bien se mantenía la *curva de Philips* de acuerdo con la teoría del autor, ésta podría desplazarse si las expectativas cambian.

Se argumentó que la curva originaria no era estable, sino que se desplazaba como consecuencia de los ajustes que debían adecuarse a la situación del momento; por lo tanto, cualquier intento por parte de un gobierno de aumentar el empleo tendría éxito solo a corto plazo, produciendo desplazamientos en la curva.

- **A largo plazo**, es coherente con una tasa de desempleo estable, pero no existe relación entre la inflación y el desempleo, por lo cual se presenta como una curva vertical en su representación.



Resumiendo lo mencionado sobre la *curva de Philips*, si bien la relación entre inflación y desempleo sucede en forma natural en el corto plazo en toda economía, cuando los gobiernos intenten aplicarla en su política económica de largo plazo dicha relación desaparece.

Dicha evidencia fue ratificada en la economía estadounidense cuando aumentó su gasto público con motivo de la guerra de Vietnam (1969-1973), oportunidad en la cual no se apreció ninguna tendencia o relación entre las variables de inflación y desempleo.

Y, en forma casi simultánea, en los años setenta, con la primera crisis del petróleo, el mundo experimentó también altos niveles de inflación y de reducción en la actividad económica mundial, con su resultante desempleo, y se presentó la primera época de estanflación, momento en que se dejó de hablar de la curva de *Phillips*.

Ello trajo como resultado que a lo largo del siglo XX, muchos economistas, liderados por Milton Friedman analizaron la relación entre la inflación y el desempleo, y observaron que en el punto de equilibrio a largo plazo de la curva

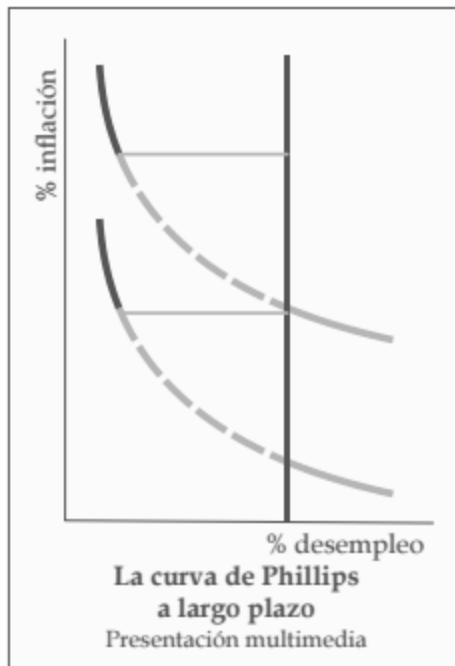
de Philips existía un desempleo natural, que llamaron NAIRU, y que solo en el muy corto plazo se reducía el nivel de desempleo en cantidades mínimas con medidas que generaban inflación, pero que, posteriormente, se volvía a índices superiores de desempleo, es decir, con más inflación subía el nivel del NAIRU.

El término NAIRU es un acrónimo derivado de la expresión inglesa *Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment* (Tasa de desempleo no aceleradora de la inflación); también es llamada tasa *natural de paro*. Si la tasa de paro cae por debajo del NAIRU, es probable que la inflación se dispare. En términos de producción, el NAIRU representa la producción potencial, que es el máximo nivel que el Producto Interior Bruto puede mantener de forma sostenida en el tiempo.

Los monetaristas, a través de su miembro más prestigioso, el profesor Milton Friedman, propusieron el modelo que se llamó la *curva de Phillips a largo plazo*.

En tal oportunidad se argumentó que la curva de Phillips no es estable, sino que se desplaza como consecuencia de los ajustes en las previsiones de los agentes económicos.

Cualquier intento por parte de un gobierno de aumentar el empleo tendrá éxito solo a corto plazo, pero provocando desplazamientos de la curva de Phillips. En cambio, a largo plazo, en la curva de Phillips, parece existir una tasa natural de desempleo, por lo cual todo intento de restringirla está condenado al fracaso.



A pesar de tales experiencias hechas realidad, en estos momentos de dificultad económica en el mundo (principios del siglo XXI), existe un movimiento de entusiasmo en favor de la teoría de compensar los índices de inflación y desempleo, pensando que la baja de unos produce la baja de los otros.

ANÁLISIS INSTRUMENTAL MEDIANTE CENOS Y OTRAS FUENTES ESTADÍSTICAS

Numerosas fuentes existen para obtener datos estadísticos acerca del mercado de trabajo, a las cuales los interesados pueden recurrir, y cuyas informaciones no podemos incluir en el texto por razones de espacio, pero ofrecemos a continuación las referencias de dos de ellas por su importancia y seguridad, referidas al mercado nacional y al del Mercosur:

- **Boletín Estadístico Laboral (BEL).** Elaborado con censos y estadísticas del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS), y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de la República Argentina.
- **Guía de Trabajo.** Propuesta de Cooperación Estadística de los países del MERCOSUR, Equipo Técnico 672.

En la siguiente página, reproducimos un esquema estadístico del primero de ellos respecto a la distribución de la población laboral en miles de personas.



CAPÍTULO 11

ECONOMÍAS MIXTAS

INTRODUCCIÓN

Suele entenderse que algunos países que incorporan elementos tanto de la economía de mercado libre como de la economía planificada o una propuesta en la que coexisten tanto la propiedad privada del capitalismo como la propiedad comunitaria o social del socialismo, constituyen un modelo de *economía mixta*.

Los partidarios de la economía mixta reconocen tres actores legítimos principales:

- El Estado.
- Los individuos como tales.
- El sector comunitario o social independiente, tanto del gobierno como de las empresas privadas (las ONG o sociedades civiles).

En este modelo económico, el Estado implementa y asegura que se respeten las reglas por él establecidas, actuando en áreas de interés nacional general de conveniencia económica para la sociedad; por lo tanto, el Estado impone el respeto de los derechos humanos, entre los cuales se encuentran la salud y la educación pública gratuita.

En la actualidad la mayoría de las economías del mundo, incluyendo la de las naciones poscomunistas, son economías mixtas.

A pesar de que tanto los países capitalistas como los socialistas constituyen hoy día un tipo de sociedades con una economía mixta de acuerdo con los conceptos antes mencionados, estudiaremos a continuación las características generales de ambas, así como también las ventajas y desventajas que presentan.

SOCIALISMO

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Este sistema político y económico se sustenta sobre las siguientes bases:

- Propiedad social de los medios de producción. Puede ser propiedad estatal, cooperativa o asumir otra forma (pero no privada); aunque sigue existiendo la propiedad personal que da derecho al uso y disfrute de los objetos personales.
- Diferencias entre las clases sociales, aunque no antagónicas; es decir, que las clases sociales actuales tienden a desaparecer.
- El fin de la producción socialista es la satisfacción de necesidades sociales y no la obtención de ganancias.
- La economía se planifica de acuerdo con las necesidades sociales.
- No se acepta la economía de mercado, pues el Estado regula la actividad económica.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL SOCIALISMO

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none">• Se elimina la propiedad privada de los medios de producción• No deben existir diferencias entre las clases sociales.• La salud y la educación es un problema social a cargo del Estado.• Se garantiza el trabajo tratando de que no exista el desempleo.• La producción atiende a resolver las necesidades básicas de la población.• La economía se planifica sobre la base de las necesidades	<ul style="list-style-type: none">• El Estado y el partido crea con el tiempo, un grupo de privilegiados.• El empleo común (como en Cuba) no se encuentra bien remunerado.• No deben existir los lujos.• Se elimina la libre competencia, o sea, la economía de mercado.• El Estado, generalmente, establece una verdadera dictadura que atenta contra las libertades individuales y

sociales.	<ul style="list-style-type: none"> • crea un régimen policíaco. • Al prestar mayor atención a lo social se limita el desarrollo científico, técnico, tecnológico, artístico y deportivo.
-----------	--

CAPITALISMO

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Las características generales del capitalismo, que las distinguen de las del socialismo, son, entre otras:

- Existen clases sociales fundamentales y antagónicas, la burguesía y el proletariado.
- Las relaciones sociales de producción son de explotación basadas en la propiedad privada de los medios de producción.
- La forma de explotación es, según el socialismo, la plusvalía extraída del trabajo de los obreros, de la cual se apropiá el capitalista por ser el dueño de los medios de producción.
- El fin del capitalista es la obtención de ganancias y no la satisfacción de necesidades sociales.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CAPITALISMO

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> • El capital es privado para generar riqueza por medio de la producción. • Acceso a la propiedad privada. • Promueve la iniciativa individual con el fin de obtener los más altos beneficios. • Las personas ejercen sus derechos individuales y sectoriales. • Premia la creatividad individual y permite el ahorro acumulado destinado a promover la inversión productiva. • Logra ofrecer a sus habitantes buenos salarios mínimos, 	<ul style="list-style-type: none"> • No incluye la satisfacción de las necesidades básicas de la población (salud, educación, alimentación, vivienda). • Utiliza la explotación laboral y la desocupación como medio de producción para mejorar así su rendimiento. • No ha logrado satisfacer las necesidades de los excluidos del progreso económico (carentes de vivienda, servicios de salud, etcétera) y de los marginales y desocupados.

<p>altos seguros de desempleo, niveles aceptables de salud, educación, seguridad y entretenimiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asegura la libertad individual. • Economía de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • La distribución de la riqueza no es equitativa. • Se resta a las clases menos favorecidas la capacidad de intervenir y participar en la distribución de la riqueza. • Los valores éticos están basados excesivamente en el individualismo quedando disminuidos los valores humanos y el hombre solidario. • Antepone la libertad individual por encima de los derechos humanos. • No evita la formación de monopolios.
---	--

Podemos resumir en un cuadro, las diferencias sustanciales que presentan estos dos sistemas socio-económicos, de acuerdo con las características generales, antes mencionadas.

DIFERENCIAS ENTRE AMBOS SISTEMAS

CAPITALISMO	SOCIALISMO
<ul style="list-style-type: none"> • Dominio absoluto de la propiedad privada de los medios de producción. • El rasgo más importante del capitalismo es que el mercado es el encargado de asignar los recursos productivos. • El proceso de internacionalización se lleva a cabo a través del comercio. • Lo económico es esencial en el proceso de acumulación y concentración de capital. 	<ul style="list-style-type: none"> • El Estado es el dueño de la mayor parte de los medios de producción, o sea, todo lo que tiene que ver con el patrimonio productivo. • El instrumento básico es la planificación. • El sector exterior desempeña un papel residual. • Todo está articulado en un mismo ámbito; se confunden. El elemento fundamental es el partido y el Estado.

SOCIALISMOS ACTUALES

Con el fin de brindar una información más completa acerca de países que han adoptado el sistema socialista, introducimos los siguientes cuadros informativos de *China* y *Cuba*.

ECONOMÍA DE CHINA

MONEDA	Renminbi (RMB); unidad: Yuan(CNY)
ORGANIZACIONES	OMC, APEC, G-20 y otras
ESTADÍSTICAS	
PIB (NOMINAL)	USD 9,182 billones (2013) ¹ (2.º)
PIB (PPA)	USD 13,395 billones (2011) ¹ (2.º)
VARIACIÓN DEL PIB	7,4% (2014)
PIB PER CÁPITA	\$6747 (nominal: 83.º; 2013) \$9844 (PPA: 93.º; 2013)
PIB POR SECTORES	agricultura: 10%, industria 43,9%, servicios 46,1%
TASA DE CAMBIO	6,2510 RMB por USD 1
INFLACIÓN (IPC)	2.5% (diciembre de 2012)
IDH	0,699
POBLACIÓN BAJO LA LÍNEA DE POBREZA	6,1%
COEF. DE GINI	0,48
FUERZA LABORAL	797,6 millones (2013)
DESEMPLEO	6,5% (2011)
INDUSTRIAS PRINCIPALES	Líder mundial en valor bruto de producción industrial; minería y procesamiento de minerales, hierro, acero, aluminio, y otros metales, carbón; construcción de máquinas y armamentos; textiles y ropas; petróleo; cemento; productos químicos; fertilizantes; bienes de consumo, incluyendo calzado, juguetes, y electrónica; procesamiento de alimentos; equipamiento de comunicaciones, incluyendo automóviles, trenes, locomotoras, barcos, y aeronaves; equipamiento de telecomunicaciones, vehículos comerciales de

	lanzamiento espacial, y satélites
COMERCIO	
EXPORTACIONES	1 898 mil millones (2011)
PRODUCTOS EXPORTADOS	máquinas eléctricas y otras, incluyendo equipamientos para procesamiento de datos, ropas, textiles, hierro y acero, equipamientos ópticos y hospitalarios
DESTINO DE EXPORTACIONES	Estados Unidos 17,7%, Hong Kong 14,1%, Japón 7,8%, Corea del Sur 5,4%, Alemania 4% (2009)
IMPORTACIONES	1 745 mil millones (2011 ⁷)
PRODUCTOS IMPORTADOS	máquinas y otros equipamientos eléctricos, petróleo y otros combustibles, equipamientos ópticos y médicos, minerales, plásticos, productos químicos orgánicos
ORIGEN DE IMPORTACIONES	Corea del Sur 9,4%, Japón 8,3%, Taiwán 8,0%, Estados Unidos 7,8%, Australia 5,0%, Alemania 4,8% (2013)
FINANZAS PÚBLICAS	
DEUDA EXTERNA (PÚBLICA Y PRIVADA)	\$754.000 millones (2012)
INGRESOS	USD 1838 billones (2012)
GASTO PÚBLICO	USD 2031 billones (2012)
RESERVAS INTERNACIONALES	\$3,44 billones (marzo de 2013)
AYUDA ECONÓMICA	\$1,12 per cápita (2008)

Salvo que se indique lo contrario, los valores están expresados en dólares estadounidenses. () Las cifras entre paréntesis indican el año en que se ha recogido la información estadística. Fuente: Wikipedia.

ECONOMÍA DE CUBA

MONEDA	Peso cubano (CUP) = 100 centavos
AÑO FISCAL	Año calendario
BANCO CENTRAL	Banco Central de Cuba.
ORGANIZACIONES	OMC, ALADI, ALBA, G77, NOAL, ONU, OEI, AEC, Grupo de Río, SELA, PetroCaribe.
ESTADÍSTICAS	
PIB (NOMINAL)	\$125.5 (mil mill) (2007 est.)
VARIACIÓN DEL PIB	+1.4% (2009 est.)
PIB PER CÁPITA	\$9,700 (2009 est.)
PIB POR SECTORES	Agricultura: 4.6%, industria: 26.1%, servicios: 69.3%
TASA DE CAMBIO	25 Peso cubano(CUP)= 1 US\$ (2005) (no convertible, cambio oficial, enlazado al dólar estadounidense)
INFLACIÓN (IPC)	3.4% (2009 est.)
IDH	0,863 (alto)
POBLACIÓN BAJO LA LÍNEA DE POBREZA	1% (2006)
COEF. DE GINI	sin informaciones
FUERZA LABORAL	4.853 millones (Sector Público: 78%, Sector privado: 22%) (2007)
DESEMPLEO	1.9% (2007 est.)
INDUSTRIAS PRINCIPALES	Industria azucarera, petroquímica, tabaco, construcción, níquel, acero, cemento, maquinaria agrícola, medicamentos y productos biotecnológicos.
COMERCIO	
EXPORTACIONES	\$10.000 (mill) f.o.b. (2013 est.) ⁶

DESTINO DE EXPORTACIONES	Holanda 21.8%, Canadá 21.6%, China 18.7%, España 5.9% (2006)
IMPORTACIONES	\$10.86 (mil mill) f.o.b. (2007 est.)
ORIGEN DE IMPORTACIONES	Venezuela 26.6%, China 15.6%, España 9.6%, Alemania 6.4%, Canadá 5.6%, Italia 4.4%, EUA 4.3%, Brasil 4.2% (2006)
FINANZAS PÚBLICAS	
DEUDA EXTERNA (PÚBLICA Y PRIVADA)	\$16.79 (mil mill) (convertible currency); otros \$20.8 (mil mill) a Rusia \$0.9 (mil mill) a Rumania y \$0.2 (mil mill) a Hungría.
INGRESOS	\$35.01 mil millones (2007 est.)
GASTO PÚBLICO	\$36.73 mil millones (2007 est.)
AYUDA ECONÓMICA	\$87.8 millones (2005 est.)

Salvo que se indique lo contrario, los valores están expresados en dólares estadounidenses. () Las cifras entre paréntesis indican el año en que se ha recogido la información estadística. Fuente: Wikipedia.

EL FIN DEL MUNDO BIPOLAR Y LA MULTIPOLARIDAD

INTRODUCCIÓN

El término polaridad suele ser utilizado en física para definir la propiedad de todo cuerpo magnético de orientarse, al igual que una brújula, en dirección Norte o Sur; también se designa así la tendencia que tiene una molécula a ser atraída o repelida por una carga eléctrica positiva o negativa.

De allí que, en política, esa propiedad de la física, haya sido aplicada para señalar la influencia que ejerce un país sobre los demás, aun cuando éstos se encuentren en oposición, produciendo sus efectos en el campo económico por la existencia de desigualdades de carácter político, social o militar con otros países.

La polaridad puede asumir distintas formas como:

- **Apolaridad**, cuando no existe.

- **Bipolaridad**, cuando sean dos países que la ejercen.
- **Tripolaridad**, en el caso que sean tres países
- **Multipolaridad**, cuando sean varios países.

Veremos a continuación, en forma abreviada, la influencia que han tenido dichos conceptos en el campo económico y político, a lo largo del tiempo, en los casos antes señalados.

APOLARIDAD

En la *apolaridad* no es posible identificar ningún país o centro que pueda ejercer un poder significativo fuera de sus fronteras, en regiones que se encuentren organizadas bajo forma de Estado.

No obstante, pueden caracterizarse como *apolares* ciertas zonas de África Central como las Repúblicas Centroafricana y Democrática del Congo (ex-Zaire) hasta Uganda, Kenia, y Tanzania, incluyendo Ruanda y Burundi.

UNIPOLARIDAD

Cuando dentro de un grupo de Estados, en una determinada región o continente, una potencia única polariza un sistema económico, político o militar hablamos de *unipolaridad*. Dicha situación ha sido común en algunas regiones de África Occidental como Nigeria que ha sido el único centro hegemónico de poder regional en esa zona.

Otro caso se ha presentado en la década comprendida entre 1990-2000 (período posterior a la Guerra Fría), al fragmentarse la Unión Soviética, y quedar Estados Unidos como la única superpotencia visible o polo de poder.

Sin embargo, es preciso recordar que, antiguamente, también ciertos estados o imperios gozaron de una hegemonía tal que lograron dominar de una manera *unipolar* el mundo entonces conocido (Imperios egipcio, asirio, persa, alejandrino, mongol, incaico azteca, la República romana, china, etcétera).

BIPOLARIDAD

Puede decirse que *bipolaridad* del poder permaneció en el mundo entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y durante la llamada Guerra Fría, en el cual existieron dos grandes focos de poder que polarizaron el sistema internacional como Estados Unidos y la Unión Soviética.

Muchos países se alinearon en ese período en alguno de esos polos de poder, salvo algunas potencias que tuvieron influencia en América del Sur a fines del siglo XX (Brasil y Argentina en Sudamérica; Sudáfrica y Angola en África).

También debemos mencionar otros casos de bipolaridad en la antigüedad, cuando Roma y Cartago (siglos III y II a. C.) eran los dos principales centros de poder de la región.

TRIPOLARIDAD

En cambio, la *tripolaridad* es un caso muy aislado de equilibrio de poder entre tres potencias, como sucedió durante y después de la Segunda Guerra Mundial, cuando existió un sistema tripolar constituido por los grandes protagonistas de dicha guerra (Estados Unidos, Inglaterra y la Unión Soviética) que ejercieron durante ella los grandes polos de poder.

También algunas regiones pueden señalarse como ejemplos de tripolaridad, sobre todo en Asia Oriental, donde China, Rusia y Japón formaron un centro de poder con las naciones comprendidas dentro de los límites geográficos de las mismas.

En la actualidad, otros sistemas tripolares de poder pueden citarse en Europa donde Inglaterra, Francia y Alemania ejercen, actualmente, cierta hegemonía; y, el formado por Estados Unidos, Rusia, y China por su capacidad nuclear.

Sin embargo, el poder multipolar ha sido el más común en toda la historia, sobre todo en Europa, durante los siglos XVI y XVII y durante la mayor parte de los siglos XVIII y XIX, y fue abandonado solamente por períodos relativamente cortos de guerras continentales.

También en el período que siguió a la Guerra Fría al reemplazarse el sistema bipolar que formaron Estados Unidos y Rusia, se constituyó otro más amplio al ser reconocidas Francia y Alemania como centros de poder.

Igualmente, predominan en la actualidad sistemas multipolares regionales en África, en Asia, y en Oriente Medio.

Hoy día, son varios los países con importancia internacional, si bien Estados Unidos continúa teniendo relevancia en el orden político y económico, participan de un sistema multipolar donde se destacan: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, que han conformado el llamado Grupo BRICS (acrónimo de los países que lo integran).

MULTIPOLARIDAD

Principales focos de poder en el siglo XXI

A manera de resumen nos referimos a continuación a aquellos focos de poder existentes en la actualidad en los cuales se han establecido algunos de los sistemas de polaridad que hemos visto anteriormente:

CENTROS DE PODER	CARACTERÍSTICAS
ESTADOS UNIDOS	Miembro de la OTAN con poderío militar incuestionable, ejerce una importante influencia en materia financiera y monetaria.
UNIÓN EUROPEA	Primera potencia económica mundial comercial, la Unión Europea que no logró tener influencia política en la escena internacional por las divergencias con determinados puntos de vista de los estados europeos.
CHINA	Es parte del grupo de países emergentes que pretenden y anhelan un lugar destacado en la escena internacional. Miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU, aspira a hacer pesar su potencialidad (económica y demográfica) en el plano internacional.
JAPÓN	Destruída durante la Segunda Guerra Mundial, se desarrolló por una decisiva ayuda americana, y una eficaz y estricta gestión económica interna. Actualmente, es un importante aliado de Estados Unidos; por mucho tiempo fue la tercera potencia económica mundial.
RUSIA	Primer proveedor de gas natural y segundo exportador de petróleo, Rusia juega un rol importante y clave en la seguridad energética mundial. La evolución del precio del petróleo, en estos últimos años, contribuyó a la recuperación económica de Rusia. Estaba muy unida a los países de Europa del Este a través del Pacto de Varsovia, pero perdió su influencia en esa zona en provecho de Occidente (expansión de la Unión Europea del año 2004).

CAPÍTULO 12

EL COMERCIO INTERNACIONAL

LA DESIGUALDAD ENTRE LOS PAÍSES

En el comercio internacional existen diferencias de desarrollo entre los diversos países, dado que parte de la población mundial no tiene acceso propio a bienes esenciales (alimentos, agua potable o atención médica) y algunos países se convierten en proveedores naturales de otros, creándose desigualdades entre ellos.

Entre algunas de las causas que provocan esta situación mencionaremos las siguientes:

- Factores *internos*, como culturales, su geografía, etcétera, que los distinguen de los demás, al igual que en cuanto a sus recursos naturales y medios de comunicación.

No obstante, si bien la geografía es importante, sobre todo en aquellos países que poseen un relieve muy accidentado (ya que dificulta y encarece los transportes), o el tener salida al mar (vital en el comercio internacional de mercancías), hemos visto algunos países con mayor grado de desarrollo, como

Suiza que no posee esas características, y se ha especializado en la producción de bienes de fácil transporte (relojes y productos farmacéuticos) y en la actividad financiera.

- *Relaciones de explotación y dependencia*, entre el centro (mundo desarrollado) y la periferia (mundo subdesarrollado), donde los países desarrollados utilizan a los países subdesarrollados como proveedores de materias primas para industrializar sus productos.

El término centro-periferia ha sido utilizado para referirse a las desigualdades sociales y económicas de los países y, por lo tanto a su desigual distribución espacial en el ámbito mundial; de allí que se ha adoptado la denominación de *países centrales y países periféricos*, asimilándolas a otras utilizadas a manera de distinción (mundo desarrollado-subdesarrollado, primer mundo-tercer mundo).

- *Normas vigentes en cada país en materia de importación y exportación de productos* que limitan o promueven la actividad comercial internacional (aranceles, medidas sanitarias, barreras aduaneras, limitaciones financieras, etcétera).
- *Tipo de cambio de la moneda* con la cual deben pagarse las importaciones y cobrarse las exportaciones, en su relación con la moneda del país importador o exportador, respectivamente.

Puede decirse que éstas son las principales causas de las desigualdades internacionales que colocan a los países contratantes (importadores y exportadores) en un desnivel en las decisiones a adoptar en sus contrataciones.

CENTROS Y PERIFERIAS EN EL ACTUAL SISTEMA MUNDIAL

A raíz de ello, se ha creado una distinción identificando esa diferencia con los términos *centro* y *periferia*, clasificación de los distintos países del mundo de acuerdo con sus sistemas económico y político, lo cual, sin duda alguna, define las desigualdades sociales y económicas entre ellos.

Esa distinción (centro-periferia) comenzó a utilizarse luego de la Segunda Guerra Mundial, por economistas latinoamericanos de la CEPAL (como el argentino Raúl Prebisch y el brasileño Celso Furtado) para distinguir un nuevo orden económico mundial; su característica principal se fundaba en reconocer:



Raúl Prebisch



Celso Furtado

- *Un centro industrial desarrollado y hegemónico*, o sea, aquel que su productividad aumenta a un nivel mayor y más rápido que los países de la periferia.
- *Una periferia subordinada a dicho centro*, considerada subdesarrollada (agropecuaria y minera).

Lógicamente, la productividad de los países considerados del centro era cada vez mayor por las innovaciones más importantes de carácter tecnológico que incorporaban a su sector industrial; por ello, tenían una mayor disponibilidad de productos sustitutos naturales o artificiales que podían aplicar a los productos esencialmente primarios de los países de la periferia de los cuales se proveían.

Los países de la periferia han sido también denominados con otros términos como:

Países subdesarrollados: término surgido en los EE. UU. luego de la Segunda Guerra Mundial, para distinguir la etapa previa que atraviesa un país hasta llegar a convertirse en un país desarrollado.

Países del Tercer Mundo: término aparecido cuando el mundo estaba dividido al final de la Segunda Guerra Mundial, incorporando a esta clasificación las siguientes:

Países del Primer Mundo, considerados los del bloque de países capitalistas liderado por los Estados Unidos de Norteamérica.

Países del Segundo Mundo, se consideraban así a los países socialistas ideados por la URSS.

Países del Tercer Mundo, designados así a los países de la periferia o subdesarrollados.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

INTRODUCCIÓN

Durante muchos años, los Estados Unidos fueron actores relevantes en el comercio internacional; por ello, nunca pensaron en llevar a cabo ninguna política comercial con los demás países, a fin de establecer normas y procedimientos de respeto mutuo.

Solo al producirse en su país una crisis de carácter económico como la llamada *Gran Depresión del 30* se vieron obligados a adoptar la decisión de establecer medidas adecuadas de promoción y proteccionismo comercial con otros países para facilitar sus exportaciones y proteger su industria nacional.

A tal fin, en 1934, aprobaron un Acta de Acuerdos Comerciales Recíprocos (*Reciprocal Trade Accord Act*), por medio de la cual se autorizaba a su Poder Ejecutivo a negociar acuerdos comerciales bilaterales con otros países por un período determinado para su expansión en el comercio mundial..

Como consecuencia de dicha Acta, a partir de 1940, con el gobierno inglés desarrollaron dos innovaciones para expandir y regular el comercio entre las naciones:

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (conocido como GATT).

En realidad, dicho Acuerdo se basaba en:

El principio de no discriminación

La reducción de cupos y aranceles

La prohibición de establecer cárteles y dumpings.

- La creación de la Organización Internacional de Comercio (ITO).

¿QUÉ ERA EL GATT?

Era un Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, suscripto en enero de 1948 en la Habana, de carácter multilateral, diseñado para proveer un marco regulatorio y un fórum para negociar reducciones arancelarias al comercio entre las naciones adheridas.



En un principio fue suscrito por 23 países, entre los que se encontraban: Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, Estados Unidos de América, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, el Reino Unido, Checoslovaquia, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

En la actualidad, la OMC agrupa a sus Estados miembro, a Estados observadores y también a organizaciones como la ONU y el Banco Mundial. La Unión Europea (UE) posee estatus de miembro y su denominación a efectos de la OMC es, por razones jurídicas, las Comunidades Europeas.

El GATT, a raíz de las continuas reducciones de aranceles en la década de los setenta del siglo XX, presentó serias dificultades debido a que los aranceles tenían niveles muy bajos, por lo cual los gobiernos de Europa y los Estados Unidos elevaron las tasas de interés para neutralizar los efectos de la crisis producida por tal causa.

Las resoluciones que adoptaban los distintos países adheridos al GATT eran conocidas con el nombre de Ronda. La Ronda inicial fue realizada en Ginebra en abril de 1947, y en la Ronda Uruguay, a la cual asistieron 123 países, fue creada la Organización Mundial de Comercio, la cual reemplazó las actividades del GATT.

A partir de un sistema GATT que fijaba las reglas a seguir por sus adherentes, se creó un organismo de carácter internacional ampliando sus funciones del comercio de bienes al del sector de servicios y a la protección de los derechos de propiedad intelectual.

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

Introducción

Con motivo de la creación de la Organización Mundial de Comercio los países miembros del GATT se adhirieron a ella, al igual que los de la Comunidad Europea, constituyéndose en sus miembros fundadores.

La Organización Mundial del Comercio, con sede en Ginebra (Suiza), fue creada en 1995, y es conocida por las siglas como OMC (en español) o WTO (en inglés). La OMC agrupa a sus Estados miembro, a Estados observadores y también a organizaciones como la ONU y el Banco Mundial. Actualmente, la organización cuenta con 157

miembros tras la adhesión de Montenegro y Samoa el 17 de diciembre de 2011, y 27 naciones en calidad de observadores.

Logotipo de la OMC.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países; su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible.

Es un foro de negociaciones comerciales multilaterales que:

- Administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros.
- Establece los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países).
- Supervisa las políticas comerciales.
- Coopera con el *Banco Mundial* y el *Fondo Monetario Internacional* con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

Sin embargo, los cambios más relevantes respecto del GATT se pueden enumerar como siguen:

- **Mayor número de miembros**, dado que el GATT carecía de una base institucional, mientras que la OMC tiene una estructura bien definida y en función de sus acciones.
- **Ampliación de las actividades comerciales** reguladas por la OMC que lo ha convertido en el foro más grande del mundo en temas comerciales.

- **Celebración de acuerdos multilaterales de defensa del comercio**, como en los casos de la protección al derecho de autor y los nuevos derechos informáticos en prácticas comerciales.

La OMC es un foro donde los representantes de los Estados miembro deliberan en busca de acuerdos para la definir las condiciones de sus relaciones comerciales y donde se resuelve cualquier disputa que pudiera surgir entre ellos respecto a los acuerdos alcanzados.

"En realidad, todo depende de lo que los países están dispuestos a negociar los unos con los otros, a dar y a recibir, a pedir y a ofrecer".

Acuerdos que administra

La OMC administra unos 60 acuerdos; algunos de los más importantes son los siguientes:

- Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT en inglés).
- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS-GATS en inglés).
- Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC (TRIPS en inglés).
- Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO

Conceptualización

Los términos de intercambio, también denominados *relación real de intercambio*, (*Terms of trade, TOT*) es un término utilizado comúnmente en economía y en el comercio internacional para medir la evolución relativa de los precios de las exportaciones y de las importaciones de un país.

Expresa la evolución del precio de los productos exportados calculado según el valor de los productos que importa a lo largo de un período, y permite conocer la existencia de aumentos o disminuciones.

De allí que se habla de *deterioro de los términos de intercambio* cuando el precio de los productos exportados tiende a disminuir comparado con el de los productos importados.

Sin embargo, debemos distinguir el concepto de *término del intercambio* y *relación real de intercambio*, pues el primero se refiere a la determinación del

valor de uno de los productos que sirve por comparación con otro producto; esta última comparación es la que da lugar a la segunda denominación.

Clases de términos

Según cómo se calculan los términos del intercambio y su relación, se suelen utilizar distintos procedimientos que han dado lugar a diferentes denominaciones:

TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO

POR TRUEQUE NETO	(Net barter en inglés) es la división (expresada en porcentaje) de los precios relativos de exportación e importación manteniendo constante el volumen exportado.
POR TRUEQUE BRUTO	(Gross barter en inglés) es la división (expresada en porcentaje) de un índice cuantitativo de exportaciones sobre un índice cuantitativo de importaciones.
POR INGRESO	Es la división (expresada en porcentaje) del valor de los exportaciones sobre el precio de las importaciones.
CON FACTOR ÚNICO	Es el cálculo por trueque neto ajustado, según los cambios en la productividad de las exportaciones. Los términos de intercambio con doble factor ajustan según los cambios en la productividad de las exportaciones y las importaciones.

Deterioro de los términos de intercambio

El Índice de Términos del Intercambio nos indica si han existido aumentos o disminuciones, es decir si se han producido ganancias o pérdidas en el comercio internacional desarrollado durante un determinado tiempo.

Pero cuando el precio de los productos exportados tiende a disminuir comparado con el de los productos importados se dice que se ha producido un *deterioro de los términos de intercambio*.

No obstante, si se han incrementado considerablemente sus compras de materias primas, éstas le absorberán toda la ganancia que pudo obtener con sus ventas; es desde luego, un problema distinto del anterior.

A continuación, reproducimos por su simpleza y claridad un modelo básico de ejemplo extraído de Wikipedia al tratar el tema que nos ocupa.

Modelo básico para determinar los términos de intercambio

Este modelo básico para el cálculo de la relación de intercambio supone la existencia de dos países que comercian con dos productos, por ejemplo trigo y acero.

- El primer país exporta trigo y compra acero.
- El segundo exporta acero e importa trigo.

Los términos de intercambio se establecen a partir de la cantidad de toneladas de cereales que se necesitan para comprar una tonelada de acero.

Por ejemplo, si el precio de la tonelada de trigo es 50 dólares y el precio de la tonelada de acero es 100 dólares, los términos de intercambio del país exportador de trigo se calculan dividiendo 50 por 100 ($50/100 = 0,5$) y viceversa para calcular los términos de intercambio del país exportador de acero ($100/50 = 2$).

Esa relación de precios se establece a lo largo de un período.

Por ejemplo, si el valor del trigo en los dos años siguientes baja a 40 dólares el primer año y a 30 dólares el segundo, los términos de intercambio se modifican en la forma que se indica en el siguiente cuadro:

PAÍS	AÑO BASE	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO
Exportador trigo	$50/100 = 0,5$	$40/100 = 0,4$	$30/100 = 0,3$
Exportador acero	$100/50 = 2$	$100/40 = 2,5$	$100/30 = 3,33$

CAPÍTULO 13

EL DESARROLLO, LA MARGINALIDAD Y LA POBREZA

INTRODUCCIÓN

El desarrollo económico es un proceso que se caracteriza por el crecimiento de la renta real de un país y el mejor empleo de sus factores de producción. Es decir, que el desarrollo se entiende como una condición social dentro de un país, en la cual las necesidades de su población se satisfacen razonablemente y en forma sostenible con sus propios recursos naturales, y los grupos sociales que ellos forman tienen cubiertas sus necesidades básicas (educación, vivienda, salud, nutrición, etcétera).

Por lo tanto, no debe confundirse dicho término con el de crecimiento económico, que es el simple aumento de la cantidad de la riqueza o de productos de un país.

Como puede observarse el desarrollo se refiere a un perfeccionamiento cualitativo a través de un mejoramiento de la división del trabajo, el empleo de una tecnología más eficaz, y una utilización de los recursos naturales más racional.

Desde el punto de vista económico, el desarrollo también indica que para la población de un país hay mayores oportunidades de empleo, satisfacción completa de las necesidades básicas y una tasa positiva de distribución de la riqueza nacional.

TEORÍAS DEL DESARROLLO

ENUMERACIÓN

Numerosos autores e investigadores del pensamiento económico se han dedicado a interpretar los esfuerzos llevados a cabo por países o grupos sociales, sobre todo aquellos con mayores niveles de pobreza para recomendar acciones de desarrollo con el fin de encontrar soluciones a este problema.

Respecto de sus investigaciones, surgieron cuatro grandes teorías del desarrollo que tratan de aclarar conceptos y brindar una perspectiva acerca de las políticas sociales a encarar, ellas son:

TEORÍAS DEL DESARROLLO

DE LA MODERNIZACIÓN	Considera a la modernización como un proceso socio-económico de industrialización y tecnificación.
DE LA DEPENDENCIA	Surgió a mediados del siglo pasado con motivo del estancamiento económico latinoamericano en respuesta a la teoría del desarrollo. Considera que la economía mundial posee un diseño desigual para los países desarrollados y no desarrollados, y asigna a los primeros el rol de centro; y a los segundos, el de periféricos.
DE LOS SISTEMAS MUNDIALES	En realidad, no es una verdadera teoría, sino más bien un planteamiento para el análisis y el cambio social que se caracteriza por una serie de mecanismos que redistribuyen los recursos desde la periferia al centro.
DE LA GLOBALIZACIÓN	Se define como un proceso económico a escala mundial que consiste en lograr la comunicación e interdependencia entre los distintos países del universo con el fin de atraer sus mercados, sociedades y culturas, y llevar a cabo transformaciones sociales, económicas y políticas.

TEORÍA DE LA DEPENDENCIA

La crisis de los años treinta (*Gran Depresión*) fue el detonante para la creación de la Teoría de la dependencia, mediante la cual el Estado debía asumir el papel principal de regular el mercado.

En efecto, esta teoría surgió a mediados del siglo pasado con motivo del estancamiento económico latinoamericano producto de la teoría del desarrollo. Considera que la economía mundial posee un diseño desigual entre los países desarrollados y no desarrollados, y asigna a los primeros el rol de centro mientras a los segundos el rol de periféricos.

El argentino Raúl Prebisch instaló en la CEPAL su idea de centro-periferia que buscaba explicar lo que se llamó la *modernidad periférica*, obteniendo un apoyo casi unánime a la política de industrialización por sustitución de importaciones de los países subdesarrollados del continente (Argentina, México y Brasil), con el fin de que éstos cerraran sus mercados para fomentar su mercado interno, aplicando altas tasas a las importaciones.

Los ejes principales sobre los cuales se asentaba esta teoría eran:

- Que las naciones pobres del Sur (así denominaban a los países al Sur de los EE. UU.) proveen a las naciones ricas de sus recursos naturales, su mano de obra barata y un destino ideal para una tecnología obsoleta, situaciones sin las cuales estas últimas naciones no hubieran podido mantener el nivel de vida al que están acostumbrados.
- Las naciones ricas buscan perpetuar el estado de dependencia por múltiples razones, y por motivos por demás obvios; esta influencia no se limita a lo económico, sino que va más allá, llegando a los político, mediático, educativo, cultural, deportivo, y prácticamente cualquier aspecto que sea necesario para el desarrollo humano.
- Las naciones ricas buscan eliminar cualquier intento de las naciones dependientes de resistir su influencia, incluso mediante sanciones económicas o el uso de fuerza militar.

MARGINACIÓN, EXCLUSIÓN Y POBREZA

MARGINACIÓN Y EXCLUSIÓN

La *marginación* está definida como una situación social de desventaja económica, profesional o política de una persona, que hace difícil la integración a un grupo social (familiar, laboral, profesional, social, etcétera).

Si bien suele confundirse con el concepto de **exclusión**, ambos términos son utilizados para referirse a las distintas formas más difundidas de la pobreza; sin embargo, en la práctica:

- **Marginación** es utilizada para identificar a aquellas personas que viven al margen de la sociedad.
- **Exclusión** se identifica con aquellas que han sido marginadas por completo en razón de normas sociales convencionales; en un sentido amplio, marginar a una persona es excluirla por su rango económico, social o político.

Entre los factores que suelen producir la marginación o exclusión social de las personas se encuentran:

- Los procesos de desarrollo.
- La precaria situación económica,
- Cuando la sociedad responde a los intereses de un grupo minoritario que ejerce el poder.

El concepto de exclusión social fue oficialmente adoptado en 1989 por la Comunidad Europea en una resolución del Consejo Europeo que lleva por título *Combatir la exclusión social*. Desde la poderosa plataforma de la Comunidad Europea, el concepto de exclusión social inició una rápida expansión tanto en los Estados miembro de la misma Comunidad como en una serie de organismos internacionales, como ser las Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo y el Banco Mundial.

No obstante, uno de los principales factores que permiten la marginación en la humanidad es la pobreza, pues ésta se refiere a los grupos sociales más desprotegidos, generando una gran división entre las distintas clases sociales que quedan excluidas de una posible mejora a su calidad de vida.

LA POBREZA

¿QUÉ SE ENTIENDE POR POBREZA?

A los fines del definir adecuadamente la pobreza debe tenerse en cuenta cuál es su causa (necesidad, nivel de vida, carencia de recursos); de acuerdo con la definición que de ella se haga se empleará el indicador que se considera más representativo (nivel de vida, bienestar) de las distintas necesidades de las personas.

En realidad, la pobreza es la situación que atraviesa una persona por falta de recursos que no le permiten satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas

como ser humano; y, en consecuencia, le producen un desgaste en su nivel y calidad de vida (alimentación, vivienda, educación, salud, etcétera).

Su etimología nos lleva a la palabra latina *paupertas*, que remite originalmente a la condición de *pauperes* que significa, literalmente, parir o engendrar poco y se aplicaba al ganado y, por derivación, a la tierra pobre, es decir, infértil o de poco rendimiento.

De esta acepción de pobreza como falta de potencialidad o capacidad de producir derivan dos conceptos distintos que apuntan a la carencia misma de una serie de bienes y servicios básicos:

- **Pobreza absoluta** cuando ciertos estándares mínimos de vida, tales como nutrición, salud y vivienda, no pueden ser alcanzados.
- **Pobreza relativa** cuando no se tiene el nivel de ingresos necesarios para satisfacer todas o parte de las necesidades básicas de acuerdo con los criterios de un determinado tiempo y sociedad.

Las formas de medir la pobreza son muy diferentes en ambas definiciones.

Sin embargo, el Banco Mundial ha determinado un umbral o piso que permite establecer una línea fijada en dos dólares diarios por persona (de igual poder adquisitivo), cantidad que se considera suficiente para la adquisición de productos necesarios para cubrir las necesidades básicas en los países de más bajos ingresos.

Sin perjuicio de ello, también el Banco Mundial, cuando la pobreza es extrema (es decir, que no alcanza al valor anterior), denominada también como *indigencia*, ha establecido ese umbral o línea en 1,25 dólares diarios per cápita (de igual poder adquisitivo), cantidad que considera suficiente para la adquisición de productos alimenticios necesarios para sobrevivir en los países de más bajos ingresos.

POBREZA URBANA Y RURAL

Introducción

Las necesidades de las personas para alcanzar una vida digna (salud, educación, etc.) son las mismas, con independencia del lugar en que se produzcan; sin embargo, se han ido mostrando cada vez más sus diferencias según habiten en zonas urbanas o rurales.

Por ello, su nivel de empobrecimiento estará de acuerdo a las características del lugar donde se encuentren radicadas. Analizaremos a continuación esos dos casos: zona urbana y rural.

Pobreza urbana

La emigración de personas del campo a la ciudad ha sido una característica común en todos los países.

En efecto, en la mayoría de los países, tanto en desarrollados como subdesarrollados, la emigración de personas del campo a la ciudad ha sido una característica común, y su asentamiento en los centros urbanos originó nuevos casos de pobreza, dado que sus necesidades eran distintas de las que existían en los lugares rurales donde residían previamente.

Por lo tanto, las personas que se trasladaban a los centros urbanos han tenido que adecuarse a las nuevas manifestaciones que imponía el nuevo lugar de residencia propio de la ciudad, pues el empobrecimiento urbano presentaba una diferencia básica en los nuevos pobladores por la inadecuación de los umbrales de pobreza existentes.

Entonces debían establecerse nuevos umbrales de pobreza para la vida en el nuevo destino, distinto del anterior. Dado que los bienes y servicios son más caros en la ciudad y la supervivencia urbana exige la adquisición de servicios que en el campo no son necesarios.

Decididamente, para la población urbana, el dinero tiene una importancia mucho mayor para poder realizar su vida cotidiana que para la población rural.

Pobreza rural

En cambio, los procesos de empobrecimiento de los sectores rurales presentan características diferentes; por un lado, se mantiene la persistencia de los niveles de pobreza absoluta y los de indigencia en aquellas personas que mantienen su residencia; y, por otro lado, se produce un descenso del nivel de pobreza para aquellos que se trasladan de una zona urbana a una zona rural.

En efecto, los indicadores de pobreza de las zonas urbanas muestran una mejor posición sobre todo por el crecimiento del ingreso por habitante o renta per cápita, que no suele producirse en las áreas rurales. Ello afirma que la pobreza no es un estado de las personas, sino el efecto de procesos dinámicos; por lo tanto, la pobreza es una condición social, no un fenómeno personal.

MEDICIÓN DE LA POBREZA

Métodos

Existen diversos métodos para la medición de la pobreza, desde aquellos que miden la situación de los hogares en cuanto a sus características, el medio donde se desenvuelven y su acceso a servicios básicos, hasta los métodos que la miden según el poder adquisitivo de los hogares a través de líneas de pobreza.

A ello se refería la CEPAL en el año 2001 con la siguiente expresión: "La teoría no permite elegir un método por sobre los demás, ya que todos tienen defectos y virtudes; más bien, es la práctica quien ha resuelto la elección de un método, de acuerdo al contexto en el que se aplica".

De allí que se hayan instrumentado tres enfoques que predominan para medir la pobreza:

- **Línea de pobreza:** que fija un límite de ingresos a partir del cual se divide a la población entre pobres o no pobres, existiendo tres formas para definirlo como:
 - *Línea de pobreza absoluta*, calculada según el costo de una canasta de bienes esenciales (compuesta por una canasta de alimentos con calorías mínimas para sobrevivir y otra que multiplica el valor de la alimentación por un ponderador que considera otros bienes esenciales).
 - *Línea de pobreza relativa*, calculada como la proporción de una variable que refleje cierto estándar de vida. El método más común es usar como base la mediana de la distribución del ingreso y, sobre ella, establecer una proporción para subsistir (40%, 50%, 60%) y fijar ahí la línea.
 - *Línea de pobreza subjetiva*, según la percepción de los habitantes sobre las necesidades mínimas para vivir, lo más usual es preguntar por el ingreso mínimo para subsistir.
- **Pobreza multidimensional:** que mide distintas dimensiones (ingresos, salud, vivienda, hacinamiento, calidad de la educación), según umbrales que definen el nivel de carencia o vulnerabilidad de la población.
- **Combinado:** el método más usado divide a la población en tres categorías:
 - *Hogares con pobreza financiera* (enfoque de línea de pobreza) y con una carencia (multidimensional).
 - *Hogares con carencia*, pero con recursos sobre la línea de pobreza (llamado grupo de "emergentes") y que podrían superar su carencia.
 - *Hogares sin carencias*, pero con recursos bajo la línea de pobreza (llamados "vulnerables") que podrían caer en pobreza, y (4) hogares no pobres.

En una estadística realizada en 2012, basada en el producto per cápita, el Banco Mundial ha difundido los tres países más pobres de cada continente. Sus resultados han sido los siguientes:

AMÉRICA CENTRAL	Haití, Nicaragua y Honduras
AMÉRICA DEL SUR	Bolivia, Paraguay y Guyana
ÁFRICA	República del Congo, Liberia y Zimbabue
ASIA	Afganistán, Nepal y Birmania
EUROPA	Moldavia, Armenia y Georgia
OCEANÍA	Islas Solomon, Fiyi y Vanuatu

Índice de Pobreza Multidimensional

El IPM (Índice de Pobreza Multidimensional) o IMP (Índice Multidimensional de Pobreza, *Multidimensional Poverty Index*) es un índice de pobreza estadístico sobre la situación de las personas por países.

El IPM ha sido elaborado desde el 2010 por el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) de la ONU en colaboración con la OPHI (*Oxford Poverty & Human Development Initiative*, Iniciativa de Desarrollo Humano y Pobreza de la Universidad de Oxford).

El PNUD desarrolla dos importantes indicadores del desarrollo humano:

- De desarrollo (el Índice de Desarrollo Humano).
- De pobreza (Índice de Pobreza Multidimensional).

El índice muestra la índole y la intensidad de la pobreza a nivel individual en tres aspectos básicos:

- La educación.
- La salud (sanidad).
- El nivel de vida (en 10 indicadores).

Los siguientes 10 indicadores, agrupados en los aspectos básicos que se usan para calcular el IPM (Índice de Pobreza Multidimensional), poseen una evaluación diferente según el grupo a que pertenecen. Por ejemplo:

1/6 para los parámetros de educación y salud

1/18 para los de calidad de vida.

- Educación (ponderación de los parámetros 1 y 2 de 1/6).

- Años de escolarización: sin acceso si ningún miembro del hogar ha completado cinco años de escolaridad.
- Niños escolarizados: sin acceso si los niños en edad escolar no asisten a la escuela
- Asistencia sanitaria - salud (ponderación de los parámetros 3 y 4 de 1/6).
 - Mortalidad infantil: si un niño ha muerto en la familia.
 - Nutrición: sin acceso si un adulto o niño está desnutrido.
- Calidad de vida - bienestar social (ponderación de los parámetros 5 al 10 de 1/18).
 - Electricidad: sin acceso si el hogar no tiene electricidad
 - Saneamiento: sin acceso cuando no tienen un baño con condiciones suficientes o el baño es compartido (según la definición MDG).
 - Agua potable: sin acceso si el hogar no tiene acceso a agua potable o el agua potable está a más de 30 minutos caminando desde el hogar (definición MDG).
 - Suelo: sin acceso si el piso del hogar tiene suciedad, es de arena, tierra o estiércol.
 - Combustible de hogar: sin acceso si se cocina con leña, carbón o estiércol.
 - Bienes: sin acceso si el hogar no tiene más de uno de los siguientes bienes: radio, televisión, teléfono, bicicleta o moto.

Análisis instrumental mediante censos y otras fuentes estadísticas

La medición de la pobreza ha sido de interés en todos los países y organismos internacionales, pues ha sido también una necesidad de conocer el bienestar de sus respectivos habitantes.

Como no hay nada más importante que ilustrar la forma en que cada uno de los organismos procede para su medición, hemos resumido un artículo de la Revista Negocios del Grupo Gopesa, de Chile (4-11-2012, página 12), que reproducimos a continuación:

ORGANISMOS INTERNACIONALES Y NACIONALES ENCARGADOS DE MEDIR LA POBREZA

ORGANISMOS INTERNACIONALES

La Cepal

Aplica el enfoque de línea de pobreza absoluta sobre datos obtenidos de encuestas a hogares. Define una canasta básica de alimentos de casi 2300 calorías diarias y considera hábitos de consumo, disponibilidad de alimentos y diferencias de precios entre áreas urbanas y rurales. La línea de indigencia multiplicada por dos, al valor de la moneda local, define la línea de pobreza. Luego cruza ambas líneas con los datos de ingresos monetarios per cápita. Si no cubre la canasta básica, es indigente; si no la cubre hasta dos veces, es pobre.

Banco Mundial

Utiliza el enfoque de pobreza absoluta, pero usa un rango de US\$ 1,25 a US\$ 2 diarios por paridad de poder adquisitivo. Con un ingreso hasta US\$ 2 diarios, es pobre; con US\$ 1,25, indigente. Eso da cuenta de una tasa de incidencia de la pobreza en la población, en general, a tasas mayores que la CEPAL.



BANCO MUNDIAL

Ocde

Usa el enfoque de pobreza relativa, pero también medidas multidimensionales como pobreza infantil, situación habitacional y calidad de empleo. Contrastá ingresos personales con el ingreso promedio del país. Para definir si una persona es pobre, mide la pobreza como 60% de la mediana de ingresos disponibles o 50% de la media de ingresos. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) agrupa a 34 países miembros y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

**ORGANISMOS NACIONALES****EE. UU.**

Usa una línea de pobreza absoluta, según una canasta básica fijada en 1955, ajustada por inflación. Esta línea se cruza con umbrales de pobreza que representan los ingresos en efectivo mínimos requeridos por familias de diversos tamaños. Con escalas de equivalencia, se definen 48 líneas de pobreza o umbrales, según tamaño de la familia y edad de sus integrantes. La Oficina del censo hace la medición.

Canadá

Utiliza la línea de pobreza relativa que representa el monto según el cual la mayoría de los canadienses gasta en promedio un 20% más que el promedio en alimentación, vivienda y vestuario. La línea de pobreza relativa calculada como el 50% del ingreso medio usa una tabla de equivalencia basada en tamaño y composición del hogar; y la línea de pobreza absoluta, según el costo de una canasta básica (alimentos, vestuario, vivienda, transporte y otros gastos esenciales).

Reino Unido

Usa un enfoque multidimensional de más de 50 indicadores para distintos grupos de la población.

Irlanda

Usa los tres enfoques:

- *Línea de pobreza* que tiene varias líneas relativas, según porcentajes del ingreso promedio (40%, 50% y 60%)
- *Ingreso mediano* (50%, 60% y 70%). El enfoque multidimensional establece 23 indicadores de carencia agrupados en cuatro categorías (carencia de estilo de vida básico y secundario, de vivienda y otros), que luego suma.
- *Combinado*: usa distintas líneas de pobreza y ocho indicadores de carencia de estilo de vida básicos para medir lo que definen como “pobreza consistente”.

Australia

Sin medición oficial, su principal referente es una línea de pobreza absoluta fijada en los años setenta. También publican líneas relativas de pobreza y el gobierno está implementando mediciones de inclusión social.

Nueva Zelanda

Sin medición oficial, el *Ministerio de Desarrollo Social* publica datos con enfoque de *línea de pobreza y multidimensional*. En el primero, usa líneas relativas calculadas como 50% y 60% del ingreso mediano. En el segundo, emplea un indicador de mediciones subjetivas que evalúa 14 ítems de tenencia restringida, siete de participación social, 16 comportamientos económicos y dos autoevaluaciones.

México

Su caso es inédito y mirado como referente por Chile. Comienza a fines del 2000 con la creación del Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, que definió tres líneas absolutas. En 2004, se creó el Consejo Nacional para la Evaluación de la Política Social (CONEVAL). Se calcula con *línea de pobreza y multidimensional*. En 2009, el enfoque *combinado* es el oficial, cuya estructura es así:

- *Línea de pobreza*, utilizan dos líneas absolutas (alimenticia y no alimenticia).
- *Multidimensional*, usan un índice de carencia en seis dimensiones (rezagado educativo, servicios de salud, seguridad social, calidad y espacios de vivienda, servicios básicos de vivienda y acceso a la alimentación).
- *Combinado*, calculan la intersección entre la población bajo pobreza y con carencia.

Argentina

Usa el enfoque de *línea de pobreza absoluta*. Calculan hogares y personas bajo línea de pobreza, según datos de ingresos reportados en la Encuesta Permanente de Hogares. Para eso fija el valor de una canasta básica total (CTB) integrada por una canasta básica de alimentos (CBA) que se amplía con inclusión de bienes y servicios no alimentarios (vestimenta, transporte, educación, salud). El umbral de la pobreza es el CBT y el de la indigencia, el CBA. La medición está a cargo del cuestionado *Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)*, que da cifras por semestre.

Brasil

Es el *Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE)* el encargado de medir la pobreza sobre la base de dos líneas:

- *De indigencia*, como ingreso mínimo para cubrir necesidades básicas de alimentación (de 2313 calorías en zonas urbanas y 2.400 en rurales).
- *De pobreza*, como ingreso mínimo mensual que satisface una canasta alimentaria y no alimentaria. Tiene una periodicidad variable.

CAPÍTULO 14

LA APERTURA ECONÓMICA

CONCEPTUALIZACIÓN

La apertura económica no ha sido otra cosa que la internacionalización de la economía, de tal manera que las industrias nacionales produzcan no solo para su propio mercado, sino también para otros países; el mercado internacional se convierte así en el eje de la competencia por medio de la libre oferta y demanda de bienes y/o servicios.

Es, realmente, un modelo de comercialización, en el cual la ventaja comparativa, concepto ya desarrollado por la economía clásica, es la base de las transacciones comerciales entre los países.

Recordemos que la ventaja comparativa consiste en que al importar un bien o servicio, el precio, la calidad de los productos y la innovación aumentan y sus costos deben adecuarse a los de los países que tienen costos más bajos; por lo tanto, sus consumidores reciben un mayor beneficio y los productores ofrecen los menores precios de venta para colocar toda su producción.

En efecto, mediante la apertura económica (venta sin restricciones locales en todos los países), cada país posee una ventaja particular sobre los productores

de otros países que les permite producir e incrementar el volumen de su producción a menores costos.

No olvidemos que durante varias décadas existió una política proteccionista en todos los países que dominó el intercambio comercial; como resultado de ese proteccionismo muchos mercados, tanto interna como externamente, comercializaban a altos precios desmejorando la calidad de sus productos, dadas la falta de competencia y de actualización en su tecnología.

La apertura económica transformó así la relación de la producción y la demanda como resultado por la competencia generada por la introducción de productos extranjeros a los mercados nacionales, a pesar de que esa nueva situación produjo efectos no deseados, ya que muchas industrias nacionales no lograron sobrevivir a esa competencia, y algunas desaparecieron.

Sin embargo, para muchos consumidores su poder de compra no fue afectado por la desaparición de esas industrias, y la apertura económica significó contar con la posibilidad de adquirir mayor variedad de productos a precios más bajos y de mejor calidad.

No obstante, la apertura económica nunca fue aplicada en su totalidad, pues casi todos los países en el mercado internacional continúan aplicando medidas proteccionistas, en forma de aranceles, subsidios u otro tipo de restricciones.

LA ELIMINACIÓN Y/O LA REDUCCIÓN ADUANERA Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

ARANCELES

Una de las medidas de defensa que adopta el Estado para evitar que los productos extranjeros compitan en el mercado con los de producción nacional es la fijación de aranceles y barreras aduaneras.

Sin embargo, tales medidas deben distinguirse previamente en cuanto a los objetivos que persiguen. En efecto:

ARANCELES ADUANEROS	Constituyen impuestos más o menos moderados y persiguen un fin de carácter fiscal gravando la importación de productos.
BARRERAS ADUANERAS	Suponen la aplicación de aranceles más elevados y cumplen un fin de protección hacia los productos nacionales al dificultar la comercialización de los productos extranjeros en el mercado por el alto precio con que deben ser realizados.

A pesar de los fines que se buscan con el establecimiento de aranceles y barreras aduaneras, se han formulado diversas observaciones en cuanto a las consecuencias que se derivan de su aplicación.

Entre ellas merecen citarse las siguientes:

1. Fomento de industrias nacionales realmente improductivas.
2. Obtención de márgenes de utilidad excesivas por parte de las industrias nacionales que protege en perjuicio del público consumidor.
3. Desmejoramiento de la calidad de los productos nacionales al evitarse la competencia con otros de carácter internacional.
4. Falta de estímulo a la productividad y reducción de costos.

En lo referente a los aranceles propiamente dichos, podemos distinguir los siguientes derechos:

AD VALOREM	Que es el tipo de arancel que obliga al pago de un porcentaje sobre el precio total de la mercadería.
ESPECÍFICOS	Cuando la protección arancelaria supone el pago de una cantidad fija de dinero por unidad de aforo (medida, peso, etc.)

Si el arancel de un determinado producto está formado por un derecho ad valorem y otro específico decimos que estamos en presencia de un *arancel compuesto*. Al conjunto de aranceles los llamamos *aranceles de aduanas*.

Los productos se encuentran clasificados en secciones, capítulos y partidas, siguiendo la llamada Nomenclatura de Bruselas.

En esa forma, las transacciones internacionales se simplifican y agilizan; también por esa razón, las negociaciones sobre aranceles resultan menos complicadas, dado que es posible llegar a acuerdos respecto a grandes bloques de productos por mera referencia a secciones, capítulos o partidas de dicha Nomenclatura.

De la aplicación de aranceles a la importación de mercaderías o productos derivan alguno de los siguientes efectos:

SOBRE LA PRODUCCIÓN	Producido un encarecimiento del producto importado y correlativamente produce un efecto igual en el precio del mismo en el comercio interior.
SOBRE EL CONSUMO	Disminuyen el consumo del producto importado en el mercado interno a raíz de su aumento de precio.
FISCALES	Aumenta los ingresos fiscales de acuerdo con el monto de los aranceles aplicados.

REDISTRIBUTIVO	Dado que toda la modificación del precio de un bien altera la distribución de la renta real de la comunidad.
RELACIÓN DE INTERCAMBIO	Dado que permite calcular en qué medida la exportación de bienes financia la importación de los productos adquiridos en el exterior.
SOBRE LA COMPETENCIA	Dado la pérdida de intensidad de la competencia internacional al establecerse un arancel exterior para los bienes que se importen.
SOBRE EL COSTO	Que será igual a la diferencia entre el precio del bien protegido y el precio que se pagaría si no existiese producción alguna, que generalmente sería inferior.

BARRERAS NO ARANCELARIAS

En cuanto a las *Barreras no Arancelarias (BNA)* son leyes, regulaciones o políticas de un país que no están en la forma habitual de un arancel y que restringen el comercio, como por ejemplo una licencia obligatoria, una norma técnica, un derecho compensatorio contra subsidios, etcétera. Se utiliza también el término *Medidas No Arancelarias (MNA)*.

Reducciones

Hemos visto que tanto la aplicación de aranceles y barreras no arancelarias son imposiciones que persiguen la defensa de los productos nacionales, pues defienden su comercialización en el mercado interno frente a la competencia extranjera.

Pero también puede presentarse la situación inversa derivada de:

- La aplicación excesiva del valor de los aranceles y/o barreras no arancelarias.
- La escasez de oferta de determinados productos frente a las necesidades de consumo de la población.
- Como medida de regulación de los precios de venta internos en algunos productos de consumo indispensable.

En tales casos, se procede a la eliminación o reducción de los aranceles y/o barreras no arancelarias a tales productos.

LA DESINDUSTRIALIZACIÓN

LA INDUSTRIALIZACIÓN

Para comprender el proceso de *desindustrialización* resulta indispensable analizar previamente cómo ha sido el proceso de industrialización y las causas que lo han generado.

Para ello debemos remontarnos a la década de 1930, cuando se produjo en los Estados Unidos de Norteamérica la Gran Depresión, cuyas consecuencias derivaron en una importante crisis en el comercio internacional. En el caso de la Argentina (país periférico), también afectó los términos de intercambio que mantenía con los países centrales.

En efecto, la Argentina como país agroexportador debió desarrollar una nueva actividad en su comercio internacional, dedicándose también a la industrialización de productos y creando el llamado *Modelo Industrial por Sustitución de Importaciones (ISI)*.

Ello trajo como consecuencia una reestructuración en su política económica pues:

- Al profundizarse la actividad industrial (pues se incrementó la importación de insumos para ella), hubo un cambio en el régimen laboral destinado a dicho sector.
- El consumo interno aumentó con la oferta de los nuevos productos industrializados.
- El Estado debió actuar como regulador de la nueva producción, creando empresas estatales que aseguraron una mayor capacidad de empleo.

Puede decirse que en la Argentina se desarrolló un Estado de Bienestar con la promoción de nuevas prestaciones sociales, la expansión de la demanda interna, el crecimiento de los sectores medios de la población, y el desarrollo de una política de gasto social concentrada en gran parte de los servicios sociales.

LA DESINDUSTRIALIZACIÓN

Sin embargo, ese Estado de Bienestar perdió su función de tal a causa de nuevos acontecimientos que se sucedieron en la década de los setenta, como la creciente devaluación del peso argentino y la agudización de los conflictos sociales.

Efectivamente, el importante crecimiento del gasto público se había incrementado notablemente originando un importante déficit fiscal con una alta

inflación un aumento de los costos de producción y el establecimiento de impuestos, agravado por las prestaciones sociales del modelo de Estado de Bienestar.

A nivel interno, ello trajo como consecuencia un período de fuerte inestabilidad y agotamiento. A nivel mundial, las políticas de internacionalización y transnacionalización de la producción provocaron la eliminación de las barreras aduaneras (protectoras de las industrias nacionales).

A esta situación deben sumarse dos acontecimientos que afectaron a las economías mundiales.

En diciembre de 1971, los principales países del mundo occidental firmaron:

- El Acuerdo Monetario de Washington, suscripto por los principales países del mundo occidental, que elaboró un sistema de bandas de flotación entre las monedas para otorgarle una mayor flexibilidad, y una devaluación del dólar con respecto al oro a fin de que las economías se rigieran por el nuevo Patrón Dólar.
- El petróleo, cuyo precio fue incrementado por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) resolvió incrementar el precio del combustible, lo cual produjo una importante recesión en la mayoría de los países y un considerable aumento de la deuda externa latinoamericana.

Las vidrieras de los comercios argentinos se inundaron de productos extranjeros, lo que generó un fuerte descenso en la venta de bienes nacionales.

De acuerdo con la política militar, la apertura de mercado se justificaba como una exigencia necesaria a la industria nacional, para que pudiera lograr un alto nivel en la producción y elaboración de su manufactura.

Asimismo, se inició un aumento en el endeudamiento del empresariado, compartido con la especulación o fuga de capitales.

Cabe destacar que la deuda externa de la Argentina, que en 1977 era de aproximadamente 27.7 millones de dólares; en 1981, llegó a 46.3 millones de dólares.

Para efectuar el pago de esta deuda se utilizaba entonces más del 51% de los ingresos de las exportaciones.

De esta forma, la década de los ochenta, caracterizada por la crisis de la deuda, fue el punto inaugural de una notable transformación en la política económica latinoamericana, y en particular de la de Argentina.

Frente a este escenario, las instituciones de Bretton Woods (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial) tomaron como principal cometido la renegociación del endeudamiento externo y las fuentes de financiamiento, como

así también el establecimiento de un orden en los sistemas monetarios, financieros y comerciales del mundo.



Bretton Woods es conocida como la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas. Ha sido una reunión de 730 delegados de los 44 países aliados en el Mount

Washington Hotel, situado en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos, para regular el sistema monetario internacional y el orden financiero después de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial.

La conferencia se celebró del 1 al 22 de julio de 1944; y allí se realizaron acuerdos que fueron ejecutados después de establecido el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que actualmente forma parte del Grupo del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

LAS CLASES SOCIALES EMERGENTES

Todo *grupo social* es un grupo de individuos que comparten una característica común que los vincula social o económicamente (por su función productiva o social, poder adquisitivo o económico o por la posición dentro de la *burocracia* en una organización destinada a tales fines).

Esos grupos sociales constituyen una división jerárquica, generalmente, organizada de acuerdo con sus ingresos; por lo cual, pueden moverse de una clase a otra cuando ellos se modifiquen.

Los procesos de industrialización que se fueron generando, modificaron también la comercialización de los bienes y servicios, produciendo un incremento de la actividad económica, que obligó a contar con personas aptas para asumir mayores responsabilidades y capacidad para afrontar ese mayor movimiento.

De allí que las personas que asumieran esas funciones fueran ascendiendo a una clase social superior, formando las llamadas *clases emergentes*, denominación similar a la asignada a los países que también incrementaron su posición comercial.

CAPÍTULO 15

LA GLOBALIZACIÓN

EL PROCESO GLOBALIZADOR

GENERALIDADES

Entre los principales desafíos que, en el futuro, todas las empresas han de enfrentar se encuentra la globalización de todos los mercados del mundo, ya iniciada a fines del siglo pasado, pero que tendrá efectos envolventes durante el siglo XXI; por lo cual, las actividades empresariales se enmarcarán en un ambiente complejo, como pocas veces se haya visto.

Sin embargo, este fenómeno no es nuevo en la historia de la humanidad, pues se han producido numerosos hechos, como el descubrimiento de América, el comercio a lo largo del Mediterráneo, el tráfico de esclavos africanos o los viajes a Oriente, que ya anunciaban el advenimiento de algo semejante que se ha convertido en imparable para el mundo entero.

La globalización es una realidad de la vida diaria, pues todos los días, los periódicos están llenos de noticias que nos recuerdan que las empresas han adoptado un enfoque global; en efecto, los noticieros hablan con frecuencia de

las balanzas comerciales internacionales y las fluctuaciones de las monedas, no es raro leer acerca de empresas japonesas que están avanzando en los mercados de los Estados Unidos y Europa ni de empresas estadounidenses que están progresando a su vez en distintos mercados del mundo.

Tampoco resulta extraño, hoy día, encontrar compañías con casas matrices en los Estados Unidos e instalaciones fabriles en nuestro país, o empresas argentinas que venden sus productos a otras de distintos países o asociadas a ellas para distribuir sus artículos en todo el mundo.

En realidad, siempre han existido empresas que han desarrollado su actividad en diversos países; pero, últimamente, se ha intensificado de tal forma la actividad económica que no existen precedentes en el mundo entero, habiéndose creado, incluso, alianzas estratégicas globales entre distintos países, algunas de las cuales son verdaderos procesos de integración de naciones, como la *Comunidad Económica Europea*, el *Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA)*, el *Mercosur* y otros de igual magnitud que, posiblemente, se incorporarán en el futuro (caso ALCA).

HACIA UN PENSAMIENTO GLOBAL

La globalización también constituye un proceso de creciente internacionalización de los capitales financieros, industriales y comerciales, nuevas relaciones políticas internacionales, el surgimiento de nuevos procesos productivos, distributivos y de consumo sin limitaciones geográficas, que traen como consecuencia una expansión y uso intensivo de una tecnología en permanente y continuo desarrollo.

De allí que la identidad cultural de los países que se adhieran a esa globalización se irá *homogeneizando* o *generalizando* según ciertas pautas comunes hacia una *cultura estandarizada* que se impondrá por las nuevas necesidades de consumo, derivadas del aumento demográfico incesante que se irá presentando a lo largo del nuevo siglo.

La *homogeneización* o *generalización* es un proceso según el cual dos o más elementos se van configurando según pautas comunes hasta adquirir la misma naturaleza o género que lo anima o lo debilita.

Sin embargo, no ha resultado fácil que las empresas nacionales se conviertan en globales, pues se requiere de una importante reorientación, ya que deben cambiar su concentración en los asuntos internos hacia una perspectiva de carácter internacional.

En efecto, hoy no basta con pensar que un método de producción, una técnica de diseño de puestos de trabajo, el diagnóstico de las necesidades de sus clientes o la puesta en marcha de determinadas tecnologías de gestión puedan producir resultados similares en otros países, pues es necesario estudiar el

comportamiento de las personas y de las empresas en aquellos países con los cuales se pretende establecer relaciones comerciales.

Evidentemente, deberá agudizarse el pensamiento para pensar más en términos globales y menos en términos nacionales o regionales, por lo cual se modificarán sustancialmente las actitudes de quienes tengan a su cargo las decisiones más importantes de la empresa. Pues a medida que se extienda el concepto de globalización ha de cobrar mayor importancia el reconocimiento, estudio e interpretación de las diferencias existentes entre los distintos países con los cuales se desee tener una relación comercial.

CARACTERÍSTICAS

En la globalización, las empresas globales deberán ofrecer sus productos de carácter universal a un mercado mundial homogéneo. Dicho fenómeno se produce por tres características esenciales, que son:

- **La proximidad**, o sea, la cercanía que supone para todo administrador de empresas estar en un contacto directo con sus clientes, proveedores, competidores e instituciones reguladoras de su actividad, como consecuencia del acortamiento geográfico que supone la actual tecnología de las comunicaciones que permite una rapidez y proximidad casi inmediata para la adopción de cualquier medida de carácter empresarial.
- **La ubicación** de empresas en distintos países que responden a centrales operativas y eluden toda frontera internacional, llevando a cabo actividades en varios centros comerciales ubicados muy distantes de la casa central de la empresa.
- **La actitud** que asumirán las empresas para desarrollar toda su capacidad para participar en un mercado mucho más abierto, global y sin limitaciones geográficas; lo cual ampliará totalmente sus actividades y su efectividad, que se convertirá en su principal instrumento para alcanzar una mayor competitividad en el mercado.

Al respecto es importante recordar lo mencionado por los autores Hout Porter y Rudder respecto a la estrategia global que deberá poner en práctica en el futuro toda empresa que desee incursionar en materia internacional por medio de sus representantes:

"Una estrategia global requiere que los administradores piensen de manera novedosa. En otra forma, la compañía deberá reconocer la naturaleza de la competencia, justificar las inversiones requeridas o sustentar el cambio necesario en las operaciones cotidianas. Si una empresa puede ejecutar con éxito una estrategia

global, podrá encontrarse unida a las filas de las compañías internacionales con verdadero éxito, ya sea que se trate de japonesas, estadounidense, europeas y/o de cualquiera otra parte; la red estratégica que mantiene unidas a compañías como IBM, Matsushita, K. Hattori (Seiko), Du Pont y Michelin muestra claramente que la regla del juego competitivo internacional ha cambiado“

EFFECTOS

El efecto inmediato de la globalización es la reducción de la "distancia económica" entre países y regiones, así como entre los propios actores económicos, incrementando, de este modo, las dimensiones de los mercados y la interdependencia económica, encontrándose otros efectos de singular importancia como los siguientes:

- *La estandarización* de productos y servicios facilitados por la eliminación de las barreras arancelarias y las economías de escala.
- En un sentido general, el concepto de *estándar* deriva del asignado por el lenguaje común en la producción de bienes, o sea, un elemento generalizable común que se define como típico y universal para distinguirlo y compararlo con otro.
- *La economía a escala* que puede lograr una mayor competitividad con estrategias poco costosas, utilizando la capacidad de plantas ociosas, aumentando la productividad y distribuyendo los costos fijos entre un mayor número de unidades.
- Se denomina *economía de escala* a aquella estructura organizativa empresarial en donde las ganancias de la producción se incrementan y/o los costos disminuyen como resultado del aumento del tamaño y eficiencia de la planta, empresa o industria. Dado los precios a que una empresa puede adquirir los factores de producción, surgen economías de escala si el aumento de la cantidad de factores de producción es menor en proporción al aumento de la producción.
- La *integración* es otro de los fenómenos que tiene su origen en la globalización, y da lugar a empresas que se desarrollan exitosamente en mercados importantes.
- La integración es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias poco estimadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una mayor dimensión. Dicho proceso está orientado hacia la eliminación de barreras económicas al comercio de bienes y servicios entre los países participantes.

LA REVISIÓN DEL LIBERALISMO ECONÓMICO

EL SISTEMA NEOLIBERAL

Puede decirse que, en la actualidad, el tipo de globalización que existe es de tipo neoliberal, que algunos teóricos lo presentan como un producto del desarrollo de la humanidad, y la única alternativa posible para la internacionalización de las relaciones económicas y políticas a nivel global.

Otros la consideran un proceso de recomposición de la acumulación de capital a escala mundial basado en la concentración de la riqueza a costa del desarrollo, y no como un modelo del avance del proceso tecnológico en materia de informaciones y comunicaciones.

En realidad, la globalización neoliberal tiene sus precedentes teóricos en el liberalismo económico de finales del siglo XVIII y principios del XIX, que benefició el desarrollo de una economía de mercado con una reducción al mínimo posible de la intervención estatal en el mercado; si bien consideraba necesaria la participación del Estado en los asuntos económicos.

En cambio, el neoliberalismo que comenzó su existencia a fines de la Segunda Guerra Mundial advertía sobre el peligro de la intervención del Estado en los asuntos económicos, y se convirtió en respuesta del nacimiento del Estado de Bienestar.

Es decir que su nacimiento coincidió con la desaparición de la Unión Soviética y el fin de la Guerra Fría, cuando la humanidad se encaminó hacia una economía de mercado y un mundo globalizado.

Los avances de la tecnología, la eliminación de las fronteras y la reducción de las barreras arancelarias completaron la defensa de la competencia, tanto desde el punto de vista nacional como internacional, a la par de la internacionalización de las finanzas, el capital y las empresas.

Otro aspecto básico del neoliberalismo lo constituyen sus consideraciones sobre el papel del Estado como obstáculo para la eficacia del mercado, pues frena el proceso de acumulación y dificulta la libre circulación de bienes y capitales.

LA TRANSFORMACIÓN IDEOLÓGICA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

En efecto, el neoliberalismo propugna la privatización de las actividades económicas, la disminución del gasto público y una mayor participación de las empresas transnacionales en el espacio público, despojando a los gobiernos de su papel en la regulación de las economías nacionales.

También puede decirse que la privatización, la devaluación monetaria, las condiciones impuestas a los países deudores, la liberalización del comercio, la dolarización de los precios y el debilitamiento del poder del Estado solo sirvió a los intereses de los países acreedores de la deuda externa.

Esto es así, porque la globalización neoliberal contiene un alto nivel de concentración de la propiedad y del capital en manos de un pequeño grupo de capitalistas, representados por medio de grandes consorcios transnacionales que impiden una distribución más equitativa de las riquezas del mundo.

La globalización neoliberal ha provocado, entre otras, las siguientes consecuencias negativas para la humanidad:

- Ha incrementado la brecha entre ricos y pobres.
- El índice de pobreza en América Latina, según un informe de CEPAL se elevó de un 41% en 1990 a un 45%, en el 2000; y en el mundo, se considera que la cifra de personas que viven en condiciones de pobreza extrema alcanza los 1200 millones.
- El índice de desigualdad del ingreso per cápita en América Latina se incrementó del 0,51, en 1950, al 0,70, en 1998; y el 20% más rico de la población recibe cerca de 19 veces más ingresos que el 20% más pobre.
- En la actualidad, más del 40% de la población mundial en edad laboral se encuentra en condiciones de desempleo o subempleo.
- Se ha incrementado la explotación del trabajo infantil y femenino.
- La liberalización financiera ha facilitado la salida de capitales de los países pobres hacia los ricos, mientras que enormes cantidades de dinero proceden de la especulación y la corrupción.
- El intercambio desigual en el comercio es otro fenómeno que provoca cuantiosas pérdidas para los países subdesarrollados, pues se estima que anualmente se pierden, en el mundo, por este concepto miles de millones de dólares.
- Por otra parte, la relación de intercambio entre los países del Norte y del Sur, con excepción del petróleo y las manufacturas, disminuyó en más del 20 %. Esta situación se debe a la disminución de los precios de los productos que exportan las naciones pobres.
- Los países desarrollados reciben más ganancias que sus mismos países productores, a lo que se suman los efectos negativos de la deuda externa de estos últimos.

También la globalización neoliberal ha causado efectos nocivos desde el punto de vista ecológico, como ser:

- **Deterioro del medio ambiente**, por la elevación de la temperatura del planeta por la emisión de sustancias de efecto invernadero producidas por el consumo de combustibles fósiles y otras sustancias contaminantes.
- **La deforestación** que produce la disminución de las zonas boscosas del planeta, y el aumento del contenido de dióxido de carbono en la atmósfera.
- **La erosión de los suelos, la salinización y la desertificación** que han producido la degradación de la tierra; con la consiguiente disminución de su productividad.

Por último, se debe agregar a los efectos negativos referidos anteriormente aquellos derivados del aumento del número de pobres, la existencia de millones de adultos analfabetos, el incremento de la mortalidad infantil, así como de niños que no asisten a la escuela, etcétera.

Tales consecuencias negativas demuestran al mundo los efectos causados por la globalización neoliberal tanto en el orden económico como en lo social y lo político neoliberal, así como también la necesidad de adoptar las medidas necesarias para revertir esta situación.

CONSENSO DE WASHINGTON

INTRODUCCIÓN

El Consenso de Washington surgió en 1989 con el fin de establecer un modelo que permita dar solución a problemas económicos y financieros de varios países de Latinoamérica que se fueron presentando por la deuda contraída, tratando con ello de lograr su estabilidad.

En realidad, el Consenso de Washington consistió en dictar políticas económicas establecidas durante los años noventa por los organismos financieros internacionales y centros económicos, con sede en Washington D.C. (Distrito de Columbia), Estados Unidos, entre los cuales se encontraban:

- El Fondo Monetario Internacional.
- El Banco Mundial.
- El Congreso de los EE. UU.
- La Reserva Federal.

POLÍTICAS

Dichas políticas económicas se aplicaban en los planes económicos de los países latinoamericanos para impulsar el crecimiento, y se basadas en un trabajo realizado por John Williamson para una conferencia organizada por el Institute for International Economics, que elaboró un documento titulado *What Washington means by Policy Reform* (*Lo que desde Washington se entiende por política de reformas*).



John Williamson (Hereford, Inglaterra, 7 de junio de 1937)

Profesor y economista británico, reconocido por acuñar el término *Consenso de Washington*. Trabajó en el Departamento del Tesoro británico (1968-70), en el FMI (1972-74) y el Banco Mundial (1996-99). Este controvertido analista social y económico también aportó sobre otras cuestiones, como por ejemplo la

liberalización de capitales, y el concepto de tasa de cambio de equilibrio (tema que abordó en los años ochenta). Se recuerda que según Williamson, la tasa de cambio de equilibrio debe coincidir con el crecimiento potencial del país, lo que permitiría a éste limitarse a mantener un déficit sostenible en sus cuentas para lograr un desarrollo sostenible y más armónico. Por cierto, el problema se traslada entonces a saber en qué radica exactamente un déficit sostenible y en cómo caracterizar el crecimiento potencial. Entre 1968 y 1970, durante el gobierno de centro-izquierda de Harold Wilson, fue consultor económico del Tesoro británico. También fue consejero del Fondo Monetario Internacional entre 1972 y 1974, y miembro del Instituto Peterson para Economía Intenacional (Peterson Institute for International Economics) desde 1981.

Williamson, incluyó en dicho documento, la siguiente lista de diez políticas que consideraba las más aceptadas para su adopción en los países de América Latina, aunque luego, fueron de aplicación general:

DISCIPLINA PRESUPUESTARIA (los presupuestos públicos no pueden tener déficit)	Opinaba que un déficit es aceptable siempre que tenga un aumento de la relación Deuda-PIB o que un presupuesto equilibrado no aumente, pues ello contribuye a lograr la estabilización macroeconómica.
CAMBIOS EN LAS PRIORIDADES	Considera que para reducir el déficit fiscal

DEL GASTO PÚBLICO	debe optarse por reducir el gasto público evitando aumentar los impuestos.
REFORMA FISCAL	Sugería implantar una base imponible justa.
TIPOS DE INTERÉS	Ser determinados por el mercado y razonables evitando los excesivamente altos.
TIPO DE CAMBIO	Alcanzar un tipo de cambio competitivo.
LIBERACIÓN COMERCIAL	Acceder a las importaciones de factores de producción intermedios a precios competitivos, ya que se consideraba importante para la promoción de las exportaciones. En efecto, una política de protección de las industrias nacionales frente a la competencia extranjera era interpretada como creadora de distorsiones costosas que penalizaban las exportaciones y empobrecían a la economía nacional.
APERTURA ECONÓMICA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA	Dicha inversión aporta capital, tecnología y experiencia mediante la producción de bienes necesarios en el mercado nacional o contribuyendo a nuevas exportaciones.
PRIVATIZACIONES	La privatización ayuda a reducir la presión en el presupuesto del gobierno, tanto a corto plazo, gracias a los ingresos derivados de la venta de la empresa, como a largo plazo, puesto que el gobierno ya no tiene que financiar la inversión necesaria. Por otra parte, el fundamento de la idea de privatización se basa en que la industria privada está gestionada más eficazmente que las empresas estatales.
REGULACIONES	La desregulación se consideraba un modo de fomentar la competencia, particularmente en América Latina, donde se hallaban las economías de mercado más reguladas del mundo.
DERECHOS DE PROPIEDAD	Implantar derechos firmemente establecidos y garantizados.

CRÍTICAS

Lamentablemente, dicho Consenso no logró los resultados esperados, pues se llegó a demostrar que el crecimiento de los países depende, en gran medida, del comercio; y por lo tanto, debían adoptarse medidas dirigidas a lograr su incremento por medio de incentivos y su liberación a través de medidas restrictivas (tipo de cambio, eliminación de barreras, liberación de exportaciones, establecimiento de zonas francas, etcétera).

Si bien inicialmente se incorporaron medidas tendientes a facilitar el movimiento exterior de productos, no faltaron también críticas de algunos economistas como Joseph Stiglitz (Premio Nobel de Economía 2001, y exvicepresidente del Banco Mundial), quien consideraba que dichas políticas no eran otra cosa que un medio de explotación laboral de las empresas del Primer Mundo.



Joseph Eugene Stiglitz (Gary, Indiana, 9 de febrero de 1943)

Economista y profesor estadounidense. Ha recibido la medalla John Bates Clark (1979) y el Premio Nobel de Economía (2001). Es conocido por su visión crítica de la globalización, de los economistas de libre mercado (a quienes llama "fundamentalistas de libre mercado") y de algunas

de las instituciones internacionales de crédito como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. En 2000, Stiglitz fundó la Iniciativa para el diálogo político, un centro de estudios (think tank) de desarrollo internacional con base en la Universidad de Columbia (EE. UU.), y desde 2005 dirige el Instituto Brooks para la Pobreza Mundial, de la Universidad de Manchester. Considerado generalmente como un neokeynesiano, Stiglitz fue durante el 2008 el economista más citado en el mundo. En el 2012, ingresó como académico correspondiente en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de España.

Otras críticas argumentaban que los países del Primer Mundo rechazaban dichas medidas por ser imposiciones del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, que ejercían una presión política sobre los países más débiles.

TRANSNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

Cuando en un país se presenta la posibilidad de elaborar productos a un costo menor que en otros o comercializarlos a un precio mayor para obtener un mejor beneficio sobre la comercialización de bienes y/o servicios, no se tiene en cuenta la *nacionalidad* de las empresas que los producen o comercializan, sino el *capital* que sus inversores aportan.

Ello sucede en el caso de las empresas que se establecen en países o lugares donde a juicio de sus inversores existen ventajas competitivas o de tipo fiscal, facilitando su inversión en función de dichos beneficios; de allí que esas empresas no disponen de una sede central en un solo país, sino en varios países.

Tales casos se conocen con la denominación de *transnacionalización de empresas* (o *extranjerización*), la cual ha sido la resultante del proceso globalizador de la segunda mitad del siglo anterior, en particular en Latinoamérica, mediante la adquisición parcial o total de numerosas compañías nacionales por capitales extranjeros, hecho motivado por el elevado endeudamiento externo de dichas empresas y la imposibilidad de lograr su refinanciación.

CAPÍTULO 16

EL AJUSTE ECONÓMICO

CONCEPTUALIZACIÓN

El término de *ajuste económico* ha sido utilizado para describir los cambios de políticas implementados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (instituciones Bretton Woods), en los países en desarrollo, y se caracterizan por las condiciones para obtener préstamos que imponen dichas instituciones a tasas de interés inferiores a empréstitos comunes.

Cuando un país trata de reducir sus desequilibrios fiscales y/o la falta o disminución de crecimiento de su actividad económica, causados por las deudas contraídas, debe recurrir a un ajuste económico, dentro del cual se encuentra la obtención de préstamos a tasas de interés inferiores a los empréstitos comunes.

En el orden internacional, las instituciones a las cuales todos los países recurren son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que tratan de garantizar dicho otorgamiento con la implementación de cambios en sus respectivas jurisdicciones.

En esas condiciones, las referidas instituciones tratan de crear en los países recurrentes un nivel de competencia favorable para la comercialización de sus

productos en el exterior, pero exigiendo el mantenimiento de la estabilidad de sus precios internos y el valor de su respectiva moneda, de manera tal que estuvieran en condiciones de cumplir los compromisos que asuman.

Sin duda alguna, la política de ajuste o de cambio ha sido muy criticada pues suele afectar a la comunidad que sufre los ajustes en primer término aunque en el largo plazo beneficien al país.

Tal es así que, a raíz de los cambios de políticas impuestos en el otorgamiento de aquellos préstamos, se originaron desastres económicos globales (crisis del petróleo, crisis de la deuda), múltiples depresiones económicas y la estanflación) a fines de la década de 1970, que obligaron al Banco Mundial a preparar un Programa de Ajuste Estructural, analizando distintas estrategias a seguir para la reducción de la pobreza de acuerdo con las características propias de cada país con problemas.

En la actualidad, los Programas de Ajuste Estructural y las instituciones nombradas ejercen gran influencia al proveer ayuda a países que experimentan problemas económicos debido a desastres naturales o a una mala administración económica.

Dichos programas también implementan *programas de liberalización* que incluyen:

- Cambios internos, privatización y desregulación.
- Cambios externos, reducción de barreras comerciales.

Al igual que el *Consenso de Washington*, entre las condiciones establecidas por el FMI y el Banco Mundial para llevar a cabo un ajuste estructural, se encuentran las siguientes:

- Recorte de gasto social, también conocido como austeridad.
- Enfoque del rendimiento económico en la exportación directa y en la extracción de recursos.
- Devaluación de monedas.
- Liberalización del comercio o levantamiento de restricciones a la importación y a la exportación.
- Incremento de la estabilidad de las inversiones (al complementar a la inversión extranjera directa con la apertura de mercados bursátiles domésticos).
- Presupuestos balanceados y ausencia de gasto excesivo.
- Remoción de controles de precios y subsidios estatales.
- Privatización o desinversión de todas o parte de las empresas propiedad del Estado.

- Mejora de los derechos de los inversionistas extranjeros de cara a leyes nacionales.
- Mejora de la gobernabilidad y lucha contra la corrupción política.

INFLACIÓN

INTRODUCCIÓN

Históricamente la *inflación* se ha presentado más bien como un fenómeno relacionado con procesos de inestabilidad política, y ha sido frecuente hablar de ella como de un fenómeno de grandes consecuencias, que *impide el crecimiento económico y causa el aumento del desempleo*.

Se ha llegado a decir, incluso, que la inflación es como un cáncer que erosiona progresivamente el tejido social, económico y político de un país, hasta llegar a destruirlo.

A pesar de sus antecedentes, no existe una definición comúnmente aceptada de la inflación; si bien cada una de las principales escuelas del pensamiento económico moderno tiene su propia visión.

De allí que algunas se refieran al *objeto* de la inflación, describiendo u observando un efecto del fenómeno que, en definitiva, es el *aumento general del nivel de los precios*.

Otros se refieren a la *naturaleza* o sea a las causas básicas que producen ese aumento general del nivel de los precios.

¿QUÉ ES LA INFLACIÓN?

También es importante, a los fines de lograr una definición lo más cercana a la realidad, el conocer algunas características fundamentales que definen la inflación, y evitar caer en conceptos erróneos que muchas veces la confunden. Tales características pueden ser identificadas así:

- **Generalidad**, pues la inflación significa la suba de *todos o muchos* precios en los productos; no supone solamente el alza de algunos precios o *productos no significativos*. Es el caso de accidentes geográficos (terremoto, inundación, etcétera) que pudiera afectar la cosecha de algún producto o alguna zona en particular haciendo subir los precios del producto o de dicha zona: para que exista inflación debe *subir el nivel general de precios*.

- **Continuidad**, pues no basta que los precios suban *una sola vez* y luego se mantengan, deben subir constantemente. En efecto, la elevación general de un determinado impuesto, por ejemplo, *por una sola vez*, es posible que haga subir los precios de todos los artículos, pero dicho aumento no volverá a repetirse en un tiempo bastante prolongado, sin causar un proceso inflacionario.
- **Sostenimiento**, pues la suba de precios debe ser *sustancial*; es decir, los precios deben subir no solo con carácter *general*, sino también de manera *sostenida*, dado que si suben poco y de una sola vez nadie se preocupará de ello.

Se debe tener en cuenta que el nivel general de los precios se identifica por lo que cuestan para el consumidor todos los bienes y servicios que utiliza para su subsistencia. Esto significa que para que exista inflación, el consumidor debe observar que la suba sea continua y durante un tiempo prolongado.

En general, el término inflación se interpreta en economía como el aumento generalizado de precios de los bienes y servicios, que trae aparejado la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. La inflación, en virtud del grado o velocidad de ese aumento, en un determinado mercado, puede reasumir distintas modalidades:

SUBYACENTE	Se calcula con los mismos datos que el IPC (índice de Precios al Consumidor), pero se eliminan los alimentos no elaborados y los productos energéticos, por ser los últimos productos cuyos precios sufren grandes fluctuaciones debido a conflictos internacionales o malas cosechas. La intención de medir la inflación con este subconjunto es conocer a medio plazo la tendencia general de los precios.
MODERADA	Cuando los precios suben lentamente, las tasas anuales de inflación no superan un dígito. En este caso, los precios son relativamente estables y los ciudadanos confían en que el valor de su dinero no será afectado por la inflación; actualmente, los países más industrializados mantienen tasas de inflación moderadas de entre el 2% y el 3% anual.
GALOPANTE	Cuando las tasas anuales de inflación son de dos o tres dígitos, el dinero pierde valor rápidamente, por lo que el público mantendrá el mínimo imprescindible de dinero e intentará acaparar la mayor cantidad de bienes reales.
HIPERINFLACIÓN	Cuando las tasas de inflación alcanzan índices muy altos se pierde el control sobre los precios y el dinero apenas tiene

	valor. Una inflación sin freno supone la quiebra del sistema monetario y, en el último extremo, se impondría una economía de trueque.
ESTANFLACIÓN	Cuando en forma simultánea al aumento de precios, se presenta además una recesión de la producción y del consumo, con un incremento del desempleo.

MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN

La inflación se mide por medio de la denominada *tasa de inflación*, definida como la tasa de variación en términos porcentuales del nivel de precios de bienes y servicios de dos períodos determinados; su cálculo se realiza sobre la base del *Índice de Precios al Consumidor* (IPC).

Un *índice de precios al consumidor* es una media ponderada de los precios de una serie de bienes y servicios, de acuerdo con la importancia económica de cada producto en la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

Respecto de los períodos elegidos para ponderar la tasa de inflación sobre los cuales se calcula la tasa de inflación, pueden diferenciarse según correspondan:

- A la suba o baja de precios que se genere durante un mes.
- A la suba o baja de precios producida desde principios del año hasta el mes en que se calcula.
- A la suba o baja de precios correspondientes a los últimos 12 meses.

CARACTERÍSTICAS ESENCIALES

Según acabamos de detallar, a pesar de sus antecedentes, no existe una definición comúnmente aceptada de la inflación; no obstante lo cual, cada una de las principales escuelas del pensamiento económico moderno tiene su propia visión.

De allí que algunas se refieran al *objeto* de la inflación, describiendo u observando un efecto del fenómeno que, en definitiva, es el *aumento general del nivel de los precios*.

CAUSAS DE LA INFLACIÓN

INFLACIÓN GLOBAL	Cuando la inflación se produce por un aumento generalizado de los precios, en forma constante y durante un tiempo prolongado.
DE DEMANDA	Cuando la inflación se produce por un aumento de la demanda agregada. Si el conjunto de agentes económicos incurre en una demanda de bienes y servicios superior a la producción de esa economía, habrá una tendencia elástica en los precios.
DE COSTOS	<p>La inflación de costes se origina en la oferta y como consecuencia del aumento de precios motivado por un incremento en los costos de producción, que no son consecuencia de un exceso de demanda en el mercado de factores productivos. En concreto, este aumento de los costos de producción puede tener su origen en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un aumento en los costos laborales. • Un aumento en el precio de las materias primas. • Un aumento de las cargas financieras ocasionado por la elevación de los tipos de interés.
AUTOCONSTRUÍDA	Surge como consecuencia de todo proceso inflacionario. La inflación, cuando se presenta durante un tiempo prolongado, impone a los productores o fijadores de precios la necesidad de prever aumentos de precios en el futuro. Este proceso es llamado también <i>Build-in inflation</i> , y se caracteriza porque el aumento de precio incluye ya un traslado de aumento estimado por considerar la continuidad de la inflación. Se genera así la llamada espiral inflacionaria, indexándose todo tipo de contratos onerosos produciendo nuevos aumentos en los salarios para compensar la pérdida del poder adquisitivo del dinero e incrementos en los impuestos al igual que la supresión del crédito a largo plazo, aumentos en las tasas de interés, etcétera.

CONSECUENCIAS

Entre los efectos que produce todo proceso inflacionario se encuentran, entre otros, los siguientes, por ser los de mayor relevancia;

- **Pérdida de poder adquisitivo.** Si los sueldos o las rentas en general no varían para comprar los mismos bienes y servicios, se necesita más cantidad de dinero; por lo tanto, el dinero pierde poder adquisitivo. En estos casos se debe tener en cuenta la revisión salarial para la clase activa y pasiva con el objeto de corregir las consecuencias que sobre los salarios provoca la inflación.
- **Incertidumbre.** Los precios contienen información valiosa para los agentes económicos, ya que toman decisiones basándose en ellos; por ello, la inflación, al alterar los precios, destruye su capacidad de informar, y provoca incertidumbre.
- **Pérdida de competitividad de la producción nacional en el exterior.** Cuando aumenta el nivel de precios a un ritmo superior al de los países competidores, los países importadores adquieren menores cantidades, disminuyendo el volumen de exportación del país.
- **Desempleo.** Los efectos anteriores producen un descenso en el nivel de empleo pues:
 - Al perder poder adquisitivo, el dinero disminuye el consumo y la inversión; y por tanto, afecta en igual medida a la producción como al empleo.
 - Al haber incertidumbre, el consumo es menor; y como resultado, se reduce la producción y el empleo.
 - Al exportar los productos a un mayor precio, como consecuencia de la inflación, se reduce la producción y se genera una mayor tasa de desempleo.
- Beneficio de los deudores y perjuicio de los acreedores, pues la inflación es perjudicial para aquellas personas acreedoras de montos fijos, ya que el valor real de la moneda decrece con el tiempo y su poder de compra disminuirá; contrariamente, los deudores se verán favorecidos, ya que su pasivo real disminuye.
- Hiperinflación.
- Cuando se superan las tasas de inflación a índices sumamente importantes (como ser más de dos o tres dígitos), los economistas

adoptaron para este proceso la denominación de hiperinflación, o sea, una gran inflación que trae las siguientes consecuencias:

- La huida del dinero del mercado para transformarlo en bienes durables o dirigirlo hacia otros mercados más estables, preferentemente de otros países.
- La exigencia de gastar el dinero, pues guardararlo o retenerlo es mal negocio, porque disminuye su valor .
- La necesidad de no diferir pagos, pues la desvalorización constante del valor del dinero le resta capacidad de cancelación de deudas en el futuro.

INFLACIÓN Y DEUDA PÚBLICA

También el endeudamiento público (por parte del Estado) es un instrumento utilizado en su política monetaria y fiscal para aumentar o reducir la cantidad de dinero en circulación. Esta política se implementa en casos de desajustes en el valor del dinero, como los siguientes:

- **Si hay inflación**, existe un mayor dinero en circulación en el mercado, por lo cual el Estado puede vender títulos de la deuda pública (es decir cambiar títulos por dinero), y así reducir la cantidad de dinero circulante.
- **Si hay deflación** (proceso inverso a la inflación), el Estado puede adquirir títulos emitidos de deuda pública (o sea dar dinero a cambio de ellos), aportando más dinero al mercado.

EL PLAN DE CONVERTIBILIDAD

¿QUÉ ES LA CONVERTIBILIDAD?

La *convertibilidad* es un sistema monetario, por medio del cual se fija el valor de una moneda en su relación con otra moneda más estable (generalmente el dólar), a cuyo valor puede cambiarse libremente.

Antiguamente, el Patrón Oro era el elegido para determinar esa relación; en la actualidad, generalmente el dólar estadounidense cumple ese papel, y en menor medida, el euro, en Europa. Aunque también suele utilizarse la canasta de monedas que toma como relación un promedio de monedas (por ejemplo, dólar y euro).

EL PLAN

En nuestro país existió la convertibilidad cuyo patrón era el metal oro, restablecida, muchos años después, a partir del 1 de abril de 1991, por la ley 23.928 que dispuso una relación fija entre la moneda nacional y la estadounidense a razón de 1 dólar por cada 10.000 australes (moneda en circulación).

Dicha medida se adoptó a raíz de la *hiperinflación* que afectaba la economía del país; en esa forma, se mantenía una relación entre la existencia de reservas del Tesoro Nacional y la moneda circulante.

La ley que impuso la convertibilidad fue conocida popularmente como “el uno a uno”, dado que a partir de su vigencia el dólar (patrón elegido) equivalía a un peso de la moneda nacional.

El Banco Central se convirtió, entonces, en una virtual caja de conversión, respaldando cada peso en circulación con un monto equivalente de oro o divisas, de manera que cada peso en circulación pudiese ser canjeado por un dólar estadounidense.

El nuevo régimen monetario no solo logró estabilizar la economía, pues el proceso de desinflación pasó de 2.314.00% anual, en 1990, a 0 % anual, en 1996.

Paralelamente se produjo un fuerte aumento en las reservas del Banco Central que pasaron de 3808 millones de dólares, a fines de 1989, a 17.930 millones hasta fines de 1994. En dicho momento, como consecuencia de la crisis mexicana conocida popularmente como *Tequila* hubo una fuerte salida de capitales y un aumento del desempleo.

Se redujo, entonces, el nivel de reservas del Banco Central al disminuir los 17.930 millones de dólares, de fines de 1994, a 12.496 millones de dólares, en marzo de 1995. Pero, a mediados de 1996, las reservas ya superaban los 20.000 millones de dólares como consecuencia del inicio de un proceso de reactivación.

CRISIS DE LA CONVERTIBILIDAD

La apertura de la economía y el tipo de cambio motivado por la globalización de la actividad económica en todo el mundo, también favoreció a la Argentina, aunque produjo el cierre de muchas industrias nacionales y un aumento del desempleo.

Otras crisis como las del Sudeste Asiático, Rusia y Brasil, con una fuerte devaluación de sus respectivas monedas (rublo y real), fueron los acontecimientos que afectaron los sistemas económicos de casi todos los países.

La Nación Argentina y sus provincias también soportaron un aumento en las tasas de interés de sus préstamos, al igual que la falta de crédito para pequeñas y medianas empresas y la reducción de los niveles de inversión y de empleo. A partir de 1998, comienza la recesión económica y el aumento de la desocupación, cesando a principios del siglo XXI el uso de la *Convertibilidad*.

CAPÍTULO 17

POLÍTICA FINANCIERA Y MONETARIA

INTRODUCCIÓN

La política monetaria se refiere a la cantidad de dinero existente en un país que permite asegurar y mantener su estabilidad económica; a tal efecto el Estado aplica modificaciones en el tipo de interés y lleva a cabo un control permanente del sistema bancario, con el fin de desarrollar una:

- **Política monetaria expansiva** para incrementar la cantidad de dinero existente.
- **Política monetaria restrictiva** para reducir la cantidad de dinero existente.

Anteriormente, se opinaba que la sola modificación del valor de paridad de la moneda (su relación con otras monedas) era el único recurso para lograr el equilibrio y su aplicación solo era impuesta en casos de absoluta necesidad.

En cambio, en la actualidad, se considera que tanto la política fiscal como la monetaria son instrumentos que deben ser utilizados para llevar a cabo dos políticas distintas.

- **Fiscal** con el fin de lograr el *equilibrio interno*.

- **Monetaria**, para lograr el equilibrio externo.

OBJETIVOS

Por supuesto, su aplicación simultánea permite lograr los fines antes mencionados; pero, sin embargo, ha sido común para las autoridades monetarias declarar cuatro objetivos básicos en su política, enunciados de diferentes formas:

- **Estabilidad** del valor del dinero.
- **Tasas** más elevadas de crecimiento económico.
- **Plena ocupación o pleno empleo** (mayor nivel de empleo posible).
- **Evitar desequilibrios** permanentes en la balanza de pagos, mantener un tipo de cambio estable, y proteger la posición de las reservas internacionales.

Pero, el objetivo inmediato de toda *política monetaria* se encuentra dirigido a todas las instituciones financieras de un país, encaminada a vigilar el *estado de liquidez* de toda la economía a través del:

- Control de la banca.
- Control del propio sistema monetario.

Por lo tanto, la *política monetaria* puede aplicarse para:

- Estructurar los tipos de interés.
- Controlar los movimientos internacionales de capital.
- Controlar las condiciones de los créditos otorgados para las compras y sus plazos.
- Realizar los controles generales o selectivos sobre las actividades de préstamo de los bancos y de otras instituciones financieras, sobre las emisiones de capital, etcétera.

En general, la *política monetaria* se utiliza en forma conjunta con la puesta en marcha de otras políticas macroeconómicas, como es el caso de la *política fiscal*, donde las decisiones en la materia por la autoridad gubernamental dependen de diversos factores, según se trate de épocas de depresión o de inflación

El siguiente cuadro pretende resumir tales decisiones:

EN ÉPOCAS DE DEPRESIÓN	EN ÉPOCAS DE INFLACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • BAJAR LA TASA DE INTERÉS • FACILITAR LOS CRÉDITOS • ESTIMULAR LAS INVERSIONES PRIVADAS <p>Si bien en épocas normales estas medidas tienen éxito sobre el monto de los gastos, no sucede así en épocas de deflación muy acentuada, pues el interés influye muy poco en la conducta de los empresarios, ya que al no existir confianza ellos no desean pedir crédito a los bancos, aunque éstos quieran dárselo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • SUBIR EL TIPO DE INTERÉS • RESTRINGIR LOS CRÉDITOS <p>Se desalientan los gastos destinados al consumo.</p> <p>El aumento de la tasa de interés puede tener un efecto contrario sobre todo si los créditos son utilizados por los consumidores y los especuladores en vez de los productores.</p> <p>Por ello la diferenciación del crédito es más positiva como política, pues facilita el acceso de aquellos que deben contar con algún aliciente o estímulo a su actividad.</p>

También la política *monetaria* presenta una serie de ventajas y limitaciones entre las que se encuentran las siguientes, por ejemplo:

- Es muy útil para combatir la inflación.
- No es idónea para acelerar el crecimiento.
- Tiene efectos sobre el nivel de producción y el empleo a corto plazo.
- Tiene también efectos importantes sobre el tipo de cambio para el mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos y de la cotización de la moneda.

LA OFERTA MONETARIA

CONCEPTUALIZACIÓN

No debe confundirse la *oferta monetaria* con el dinero gastado por la comunidad, ya que el dinero gastado representa la demanda de bienes y servicios, o sea, los bienes y servicios comprados, es decir, el *gasto total de la comunidad*.

En cambio, la oferta de dinero es el stock total del dinero existente (*disponible*).

Si bien ambos conceptos se encuentran relacionados, es necesario distinguirlos adecuadamente; por ello, cuando nos referimos a demanda u oferta de dinero estamos indicando la *demandada y oferta del stock de dinero*.

Es decir, que un incremento en la oferta de dinero no significa la venta de dinero por parte de aquellos que lo poseen, sino un *incremento en el stock de dinero disponible*. En consecuencia, teniendo en cuenta dicho concepto distinguiremos entre *oferta de dinero* y *el gasto total de dinero*.

En realidad, dicho en otros términos, si relacionamos la oferta de bienes y servicios con la oferta de dinero podemos distinguir la primera como una corriente, *un flujo continuo*; en cambio, la oferta de dinero supone la utilización de un stock existente que no se produce en forma continua ni es repuestado en la misma forma que los bienes y servicios.

No olvidemos que el dinero es un bien imperecedero utilizado para fines diferentes y en distintas formas, pero que también puede guardarse indefinidamente.

RESPALDO

La primera pregunta que suele hacerse cuando nos referimos al dinero y la forma en que se crea (a través del gobierno mediante emisión de moneda fiduciaria o a través de los bancos en la captación de depósitos a la vista) es porque el dinero es aceptado por toda una comunidad al ser el mejor instrumento de cambio.

Ante todo, debe admitirse que tanto el papel moneda como los depósitos a la vista son simplemente deudas, o sea, *promesas de pago*, tanto del Estado como de los mismos bancos pues:

- **En el primer caso** (*papel moneda*), son simplemente pagarés en circulación del propio gobierno emitidos a través del *Banco Central* (cuya impresión se encuentra a cargo de la *Casa de la Moneda de la Nación*).
- **En el segundo caso** (*depósitos a la vista*), constituyen una deuda de los propios bancos que han captado dichos depósitos y que han asumido la obligación de reintegrarlos en el momento que el depositante lo requiriése.

Sin embargo, en ambos casos, tanto el gobierno como los bancos comerciales no entregan al momento de su emisión o recepción ningún bien o servicio a cambio.

El mismo gobierno es el que facilita la aceptación del papel moneda, ya que lo acepta en el caso del pago de los impuestos, y lo ha declarado de *curso legal* y de *aceptación forzosa* en todas las operaciones que se celebren en el país.

Si bien originariamente se suponía que el papel moneda que emitían los gobiernos se encontraba respaldado por un valor en oro (*caso del Patrón Oro*), que tenían depositado en sus áreas, y por lo tanto, convertible en dicho metal en cualquier momento; en la actualidad, no sucede así.

Efectivamente, en la oferta monetaria interna de un país, el oro tiene escasa significación, salvo en las transacciones internacionales donde sirve como instrumento de pago.

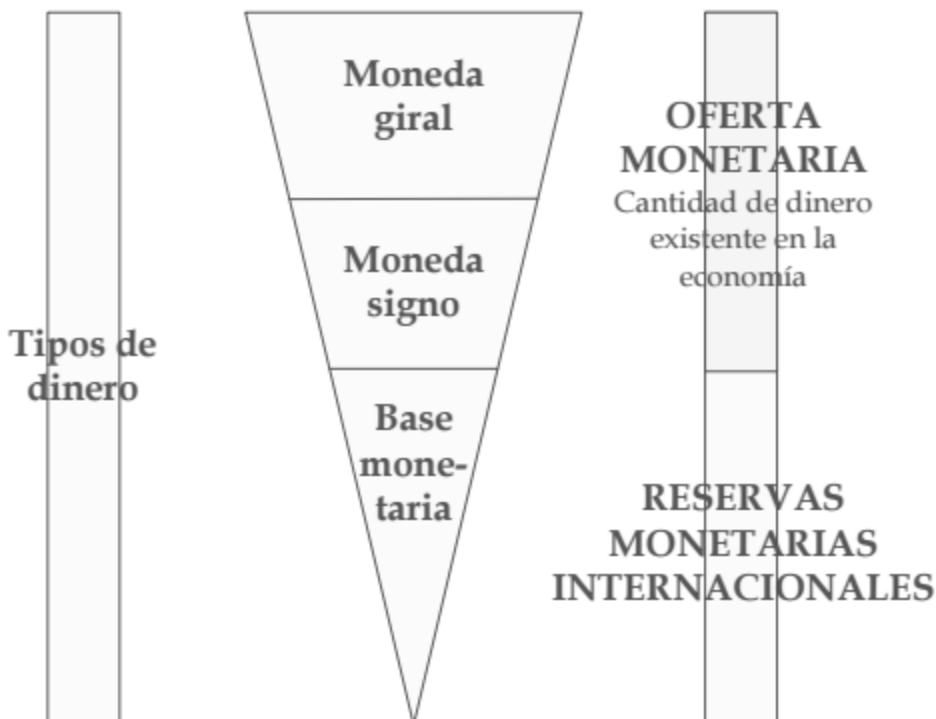
No obstante, el papel moneda tiene un valor reconocido legalmente en el país, dado que puede ser intercambiado por bienes y servicios; e internacionalmente, también es reconocido por otros países (sobre todo, los limítrofes), de acuerdo con la calificación que cada uno de ellos le asigne.

LIQUIDEZ

En los sistemas monetarios actuales se observa una pérdida relativa de importancia en el uso del papel moneda respecto del uso del crédito bancario.

En efecto, en la evolución de dichos sistemas, se ha pasado de una economía básicamente monetaria (que utiliza la *moneda signo*) a una economía básicamente crediticia (que utiliza la *moneda giral*).

En realidad, un sistema monetario moderno puede ser representado esquemáticamente mediante una *pirámide Invertida*, en la cual se ordenan los diversos medios utilizados, como lo indicamos seguidamente:



A continuación, aclararemos algunos de los conceptos incluidos en el gráfico anterior.

BASE MONETARIA	Compuesta de oro, divisas, derechos especiales de giro y otros medios de pago internacionales.
MONEDA SIGNO	La totalidad de billetes y monedad de circulación legal, emitida por el Estado a través del Banco Central. Es parte constituyente de la denominada liquidez primaria (emisión primaria).
MONEDA GIRAL	Dinero contable creado por el sistema bancario. El cheque es la expresión principal de este tipo de dinero, permitiendo disponer, a través de su emisión, de los saldos en cuenta corriente que constituye la otra parte de la liquidez primaria.
MONEDA PLÁSTICA	Dinero de plástico, como así han sido llamadas las generalizadas tarjetas de crédito (tarjetas bancarias, tarjetas de organizaciones de crédito y tarjetas para el comercio al por menor), proclamada como la moneda universal del futuro ya que circula a nivel mundial, es aceptada en todos los actos de nuestra vida cotidiana.

Otros exponentes de la moneda son los depósitos en Caja de Ahorro y Plazo Fijo y las inversiones en títulos de la deuda pública negociables a corto plazo (*de poca movilidad*), que constituyen la denominada *liquidez secundaria*, para distinguirla de la liquidez primaria constituida por los conceptos anteriores.

LIQUIDEZ Capacidad de pago de la economía en un momento determinado	Liquidez primaria (dinero)	- Billetes - Moneda	Moneda Signo
		- Saldos en cuenta corriente (depósitos a la vista)	Moneda Giral
	Liquidez secundaria (cuasi dinero)	- Depósito Caja Ahorro - Depósito Plazo fijo - Inversiones en títulos de la deuda pública - V.N.A, BONIVA, BONEZ, BID, etc.	Moneda Giral

LA DEMANDA MONETARIA

CONCEPTO

Los distintos sectores de la economía (*familias, empresas, gobierno*) necesitan disponer de dinero para atender sus necesidades de adquisición de bienes y servicios; y, para ello, deben obtenerlo con la debida anticipación en razón de la dificultad de sincronizar el momento en que reciben sus ingresos y el momento en que lo gastan, ahorran o invierten.

Esa acción de disposición se conoce con el nombre de *demandas del dinero* y obedece a diversos motivos:

A) MOTIVO COMERCIAL

Tal el caso de las personas que generalmente reciben sus ingresos (semanal, quincenal o mensualmente), pero lo gastan en intervalos mucho más cortos, es decir, que los ingresos se reciben en períodos más largos que aquellos de los gastos. Por lo que es inevitable que las personas necesiten retener determinada cantidad de dinero con el fin de contar con el medio indispensable para afrontar sus gastos futuros.

Stonier Hague ilustra con claridad esta situación cuando dice que el tipo de inconveniente que las personas sufrimos si no guardamos dinero para completar las transacciones (que veremos luego) puede identificarse con aquella sensación que sentimos al encontrarnos dentro de un colectivo y darnos cuenta de que no llevamos dinero encima o cuando nos enteramos de que un cheque nos ha sido devuelto por falta de fondos. Todo el mundo conserva cierta cantidad de dinero, por pequeña que sea, para satisfacer el motivo de transacción.

Dicho motivo puede ser estudiado en consideración con dos clases de individuos:

- **Consumidores o motivo renta**, que retendrán una cantidad de dinero equivalente tanto del volumen de su renta como de los intervalos de tiempo que haya entre sus diversos ingresos y egresos.
- **Empresarios o motivo de negocios**, dado que éstos han de desear mantener cierta cantidad de dinero en sus cuentas corrientes para satisfacer las necesidades de sus respectivos negocios, el cual dependerá de su volumen, o sea, que cuanto mayor sea la cantidad de sus negocios, mayor será la cantidad de dinero necesaria para cubrir los gastos operativos corrientes.

B) MOTIVO PRECAUCIÓN

Mediante este motivo el dinero se encuentra destinado a cumplir la función de un depósito de precaución.

En efecto, cuando las personas guardan cierta cantidad de dinero para prever el peligro del desempleo, enfermedad, accidente y otros peligros más inciertos, la cantidad de dinero mantenida dependerá del individuo y de las condiciones en que viva él y su familia.

“Si es un tipo nervioso, mantendrá mucho dinero, si es un tipo sanguíneo, será optimista, mantendrá poco dinero o sea si los tiempos son prósperos, evidentemente será optimista, pero si hay una depresión, no lo será. No es probable que la cantidad de dinero mantenida por este motivo represente una proporción constante de la renta de un hombre, aunque en general, un hombre rico probablemente mantendrá más dinero que uno pobre para satisfacer el *motivo precaución* aunque esto no tiene por qué ser así necesariamente. La cantidad mantenida dependerá del individuo”

(**Stonier Hague**).

C) MOTIVO ESPECULACIÓN

Esta es una idea típicamente keynesiana, dado que si bien el *motivo especulación* constituye, al igual que el *motivo precaución*, un depósito de valor, su fin es completamente diferente.

En efecto, en el *motivo precaución* ayudará a su poseedor en épocas difíciles; en cambio, en el *motivo especulación* el poseedor intenta usar el dinero para invertirlo y obtener ganancias especulativas.

POLÍTICAS MONETARIAS

INTRODUCCIÓN

La *política monetaria* es vital sobre todo para las empresas, pues de ella depende el volumen del crédito y su costo.

Anteriormente, hemos visto algunas características que presenta una política monetaria (utilidad para combatir la inflación, efectos sobre el nivel de producción y empleo a corto plazo y el tipo de cambio, etcétera); pero si la expansión monetaria engendra mayor inflación, es probable que solo se consiga una mayor elevación de las tasas nominales de interés.

En cuanto a la *política monetaria* los economistas se han agrupado sobre la base de dos posturas perfectamente definidas, sin perjuicio de otras intermedias:

MONETARIAS	Que defienden el mercado, libre de interferencias, como mecanismo superior de asignación de recursos.
FISCALISTAS O KEYNESIANAS	Que consideran que el mercado tiene fallos solo superables mediante una vigilancia y actuación continuas a cargo de las autoridades económicas.

Sin embargo, uno de los debates más frecuentes en los años sesenta y setenta fue aquel de la *eficacia relativa* de las políticas monetaria y fiscal, dentro de lo que se ha dado en llamar la *política de estabilización*.

Se trata, como su nombre lo indica, de evitar oscilaciones o desequilibrios en la economía, huyendo tanto de expansiones fuertes que llevan a la inflación y al déficit de la balanza de pagos como de contracciones que acaban generando *estancamiento, recesión y desempleo*.

Por ello, es lógico concluir que, de acuerdo con la política de *estabilización*, si el nivel de actividad económica se encuentra contraído, ha de decidirse una política expansiva; si por el contrario, las presiones de la demanda son apreciables y se manifiestan en alzas de precios, lo correcto es una política *contractiva*.

TIPOS DE POLÍTICA MONETARIA

Según hemos visto, el Banco Central puede llevar a cabo una política monetaria que puede ser *expansiva* o *restrictiva* para la economía de un país de acuerdo con el objetivo que persiga, es decir:

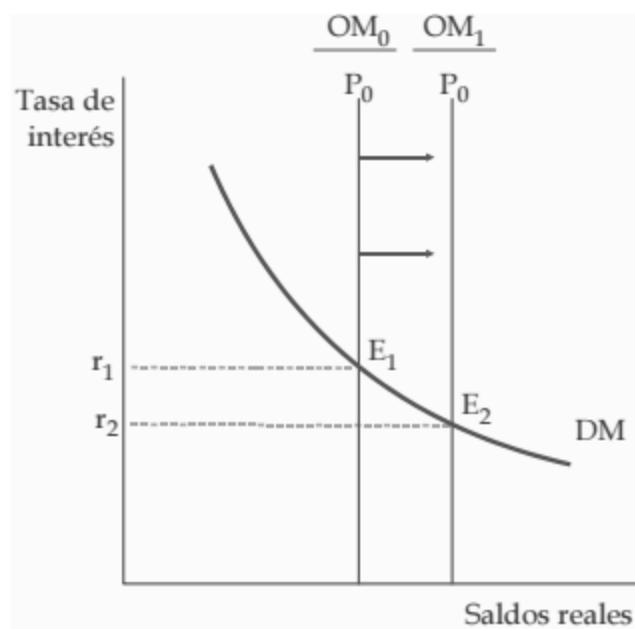
- **Política monetaria expansiva**, cuando el objetivo es aumentar el dinero en circulación para incrementar la actividad económica.

En efecto, una *política monetaria expansiva* generará un aumento del volumen de crédito concedido y una reducción de los tipos de interés; en cambio, una contracción o restricción monetaria producirá los efectos opuestos.

Por lo tanto, en general, los gobiernos están interesados en practicar una política monetaria expansiva que permita mantener bajo los tipos de interés, y de esa forma, obtener una *financiación más barata* de su deuda pública.

En este caso, utilizará alguna de esas medidas, o sea, reducir la tasa de interés y/o el coeficiente de caja o encaje y/o vender títulos de la deuda pública.

El siguiente gráfico nos permite visualizar los efectos mencionados:



Observamos en dicho gráfico que si el Banco Central aumenta la oferta monetaria (OM_1), motivará el incremento del consumo, al bajar la tasa de interés (de r_1 a r_2).

- **Política monetaria restrictiva**, cuando el objetivo es reducir el dinero del mercado, y con ello la actividad económica.

En este caso, utilizará alguna de las medidas a las que nos hemos referido anteriormente, o sea, aumentar la tasa de interés y/o el coeficiente de caja o encaje y/o adquirir títulos de la deuda pública, cuyos efectos podemos observar en el gráfico anterior.

En dicho gráfico, la curva de demanda de dinero muestra que a tasas de interés altas baja la demanda (OM_1) (línea cercana al eje de ordenadas, el vertical); mientras que con tasas bajas se incrementa (la línea de más a la derecha). Esto significa que si el Banco Central disminuye la oferta monetaria (OM_0), motivará también una disminución del consumo, al aumentar la tasa de interés (r_1 a r_0).

Estas dos anomalías se consideran alternativas; y por lo tanto, de fácil solución. Pero cuando ambas coexisten el tratamiento no es tan sencillo. Esta situación es conocida con el nombre de estanflación.

Se trata entonces de analizar cuál de esas políticas es más eficaz para reducir con mayor seguridad la presión inflacionaria o absorber más plenamente el desempleo.

Para ello, debe tenerse en cuenta que la política fiscal y la monetaria, que se incluyen en toda política de estabilización, no son independientes, ya que una determina en buena medida la acción de la otra y viceversa.

MODIFICACIÓN DEL TIPO DE INTERÉS

El Banco Central es una institución que concede préstamos a los bancos cuando:

- No pueden satisfacer los pedidos de préstamos de sus clientes.
- Los retiros de los clientes superan el encaje fijado por lo que cobra un tipo de interés con el fin de ayudar a las instituciones financieras cuando tienen dificultades, pero que también le sirve para controlar la oferta monetaria, por cuanto:
 - Si sube el tipo de interés disuade a los bancos de pedir reservas en préstamo al Banco Central, y éste reduce la oferta monetaria.
 - Si reduce el tipo de cambio motiva a los bancos a ampliar sus préstamos a los clientes, incrementando así la oferta monetaria.

MODIFICACIÓN DEL COEFICIENTE DE CAJA (ENCAJE)

El llamado *encaje bancario* o *coeficiente legal de reservas* o *coeficiente de caja* es el por ciento de depósitos a la vista que los bancos deben mantener en reservas líquidas, es decir, sin usar en préstamos para sus clientes, con el fin de evitar los riesgos de una falta de liquidez (capacidad de afrontar los retiros de sus clientes).

Dicho encaje es fijado por el Banco Central, por lo cual:

- Si decide reducir dicho coeficiente de manera tal que los bancos posean mayor dinero en el banco para prestar, aumentará la cantidad de dinero en circulación, o sea, la oferta monetaria.
- Si el coeficiente aumenta, los bancos deberán reservar más dinero, reducir los préstamos a sus clientes; y por lo tanto, la oferta monetaria será menor.

OPERACIONES DE MERCADO ABIERTO

Con este nombre se conocen a las operaciones que realiza el Banco Central con títulos de deuda pública, que son títulos emitidos por el Estado y que pueden ser letras, bonos u obligaciones.

Consiste en la emisión de títulos de su cartera que tanto los ciudadanos como los bancos adquieren, recibiendo dicho dinero, que se reducirá de la circulación y, en consecuencia, de la oferta monetaria.

La operación inversa, es decir, que el Banco Central adquiera ese tipo de títulos, incrementará la oferta monetaria, por cuanto el mercado dispondrá de mayor dinero, antes inexistente.

CAPÍTULO 18

POLÍTICA FISCAL

INTRODUCCIÓN

El *presupuesto público* o *presupuesto del Estado* constituye la representación numérica de la previsión de gastos e inversiones así como la fuente de los ingresos necesarios para afrontar aquellos durante un período determinado posterior a la fecha en que se realiza.

Generalmente, en particular en los países democráticos, la aprobación de dicho presupuestos es resorte exclusivo del Parlamento o Poder Legislativo, facultad expresamente establecida en sus respectivas constituciones, al igual que la forma en que se ha ejecutado, posteriormente al vencimiento del período que comprende.

Por gastos se entiende el conjunto de erogaciones que realiza el Estado para cumplir con sus fines; y por inversiones, toda adquisición de activos fijos para su mantenimiento y obras públicas destinadas al servicio de la comunidad.

En cambio, los ingresos constituyen los recursos necesarios para satisfacer dichos gastos e inversiones (a través de impuestos, tasas y contribuciones), como así también las deudas, que a largo plazo contrae el Estado para cubrir la falta de

ingresos estacionales (generalmente en forma transitoria) o las inversiones importantes.

ELEMENTOS FUNDAMENTALES

Las características fundamentales del presupuesto público son:

- **Jurídica**, pues es una institución jurídica fundamental del Estado, que obedece a una ley especial sancionada por su *Poder Legislativo*, representativo de la soberanía popular.
- **Política**, pues es la expresión numérica del plan económico y político del gobierno.
- **Periódico y continuo**, pues se elabora y aprueba para un período determinado, generalmente, de un año de duración.
- **Contable**, pues debe ser preparado en forma tal que se encuentre equilibrado a manera de balance, donde se establezca claramente la existencia de un superávit o déficit, según sea la diferencia entre sus ingresos y gastos.

EL PRESUPUESTO PÚBLICO EN LA ARGENTINA

El envío del proyecto de ley para la aprobación del Presupuesto, se realiza sobre la base de lo establecido por el artículo 75, inciso 8, de la Constitución Nacional, referido a la atribución al Poder Legislativo de fijar anualmente el *Presupuesto General de Gastos y Cálculo de Recursos de la Administración Nacional*, y de acuerdo con artículo 100, inciso 6, de la citada Constitución, que asigna al Jefe de Gabinete de Ministros la responsabilidad de enviar al Congreso, el proyecto de Presupuesto Nacional, previo tratamiento en acuerdo de gabinete y aprobación del Poder Ejecutivo Nacional.

No puede concebirse en la civilización moderna, ninguna organización económica que no se encuentre sujeta al sostentimiento de un Estado encargado de asegurar a todos sus componentes su participación en dicho proceso.

Para el cumplimiento de sus fines, el Estado necesita obtener ingresos al igual que toda unidad de producción, los cuales les permitirán atender el costo de los servicios que produce para la comunidad.

Adam Smith los definía como:

"Los ingresos que el soberano debe obtener para cubrir los gastos necesarios del gobierno de su pueblo y pueden provenir de algunos fondos que pertenecen al soberano o a la comunidad y que son independientes de los ingresos del pueblo, o bien, de los ingresos de los particulares".

Los ingresos públicos son las sumas de dinero que perciben el Estado, en alguna de las siguientes formas:

INGRESOS ORDINARIOS	Son los obtenidos por el sector público cuando utiliza las mismas vías que el mercado, p.e. los rendimientos patrimoniales (alquileres) o las rentas, participaciones y dividendos de las empresas públicas.
INGRESOS DERIVADOS	<p>Nacen del poder coactivo que posee el Estado p.e. los impuestos, tasas, contribuciones especiales, etc.</p> <p>Impuestos: es la parte más importante de los ingresos del Estado, obligatorios y sin contraprestación alguna.</p> <p>Tasas: aquellos tributos que se pagan por la utilización de un bien o un servicio.</p> <p>Contribuciones: especiales cuando el sector público realiza una actividad dirigida a satisfacer una necesidad colectiva, pero que beneficia más a un individuo que a otro.</p> <p>Construcción de una carretera que favorece a todos pero que los propietarios de terrenos colindantes se benefician por el incremento del precio de sus propiedades.</p>

En el caso de los ingresos derivados son provenientes de gravar:

- **Gastos para el consumo**, que en caso de reducción estimularán el consumo de sectores de menores recursos.
- **Gastos para inversión**, que en caso de reducción tenderán a estimular el gasto de consumidores y productores, y se traducirán en un descenso de los precios de bienes y servicios.

El aumento de gastos del gobierno se presenta como correctivo de la depresión y, en particular, para el pago de seguros contra el desempleo involuntario que ayuda a evitar la baja del poder de compra de la parte más grande de la comunidad, o sea, la que percibe ingresos fijos.

Sin embargo, la principal forma que asumen los gastos públicos son las inversiones del gobierno.

En estos casos, la elevación de los impuestos también tendrá distintos efectos, según se trate de aquellos que graven:

- **Consumos**, pues al incrementarse los precios, se reducen los ingresos disponibles de los consumidores.
- **Gastos** para la inversión.

La reducción de los gastos públicos es un medio para combatir la inflación, pero, lamentablemente, también ocasiona una reducción de las inversiones públicas.

IMPUESTOS

CONCEPTUALIZACIÓN

La existencia de una nación no puede concebirse sin que ésta requiera de sus habitantes una contribución tendiente a satisfacer las necesidades colectivas o comunes.

Mediante dicha contribución, llamada comúnmente *impuesto*, el Estado, o sea, la nación jurídicamente organizada, atiende a todos los gastos *necesarios* que provean a la población de una serie de garantías y comodidades que van creciendo en la medida de su desarrollo.

Esta contribución de los habitantes, característica del impuesto, ha motivado una serie de definiciones de las cuales extraemos solo una, que a pesar de su antigüedad, aún mantiene latente su propósito.

Dice **Montesquieu**:

“que el impuesto es la parte de los bienes que da cada ciudadano para tener seguro el resto o gozar de él agradablemente”.

Por sus características, el impuesto es establecido por una disposición del poder soberano (ley, decreto, ordenanza) y tiene su ámbito de acción dentro de la jurisdicción a la que corresponde dicho poder.

Dado el régimen federal de gobierno, establecido en la Constitución de la Nación Argentina, el gobierno puede ser nacional, provincial o comunal, según se refiera a toda la Nación en su conjunto, a una provincia o a una municipalidad dependiente de ésta.

De allí, entonces, que podamos distinguir entre nosotros impuestos nacionales, provinciales o municipales, según sea el gobierno que los establece.

Huelga advertir, entonces, que las personas o empresas que de acuerdo con dichas disposiciones se encuentren obligadas al pago de impuestos serán sus *contribuyentes*; en consecuencia, una misma persona o empresa podrá ser contribuyente de impuestos nacionales, provinciales o municipales en forma simultánea.

Esa es, justamente, la característica de nuestro régimen impositivo, que en el caso de las empresas en particular experimenta distintas imposiciones de acuerdo con la ubicación de sus establecimientos o del lugar donde desarrollan sus actividades comerciales y/o industriales.

Los impuestos son aplicados a todas las personas y/o empresas y gravan determinas fuentes de percepción de sus rentas o de su patrimonio, y constituyen el principal recurso del Estado para hacer frente a sus gastos de consumo e inversiones.

Según los impuestos formen parte del costo de los bienes y servicios que adquieran sus consumidores y sean recuperados por los productores a través de sus respectivos precios de venta o bien sean directamente soportados por ellos mismos, se pueden clasificar en directos o indirectos.

- **Impuestos a cargo del comprador**, llamados también *impuestos directos*, ya que no pueden ser trasladados y deben ser absorbidos por el destinatario final.
- **Impuestos a cargo del vendedor**, o *impuestos indirectos*, ya que son susceptibles de ser trasladados, a través del precio, a los respectivos consumidores.

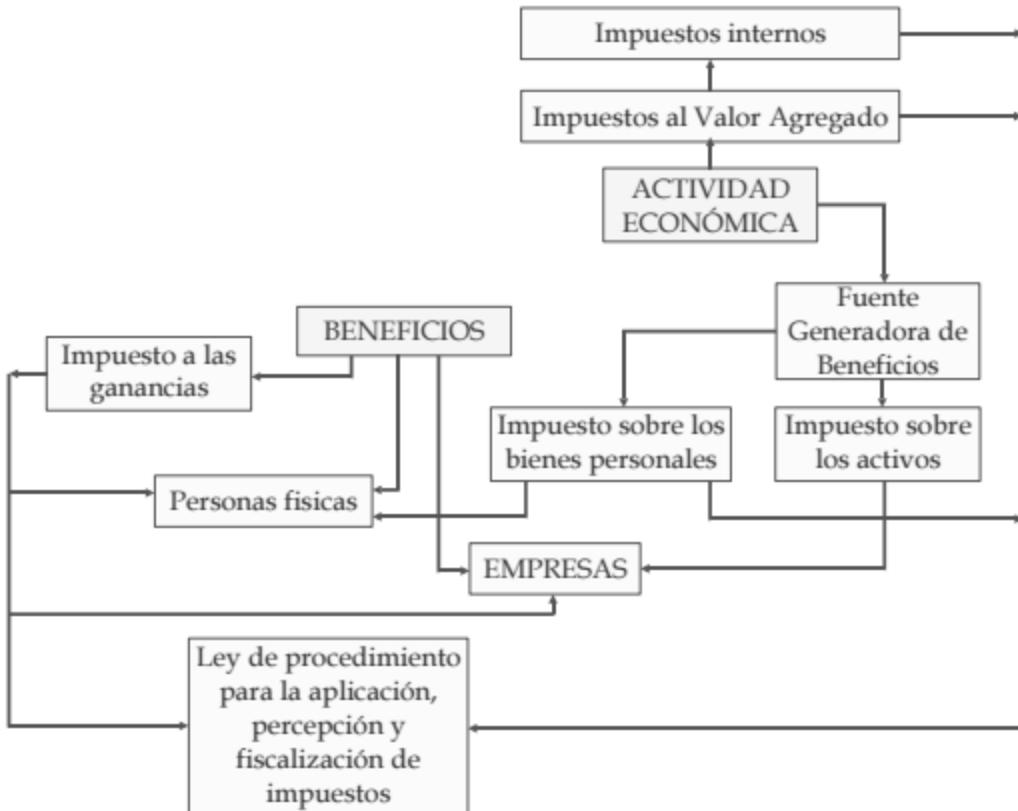
DISTINTAS CLASES DE IMPUESTOS

Los distintos tipos de impuestos establecidos por la nación, las provincias o los municipios se aplican sobre las siguientes bases de imposición:

- Las ganancias o utilidades obtenidas en un determinado período.
- Las ventas realizadas en un determinado período.
- Los patrimonios de las personas y de las empresas al final de cada uno de los períodos.
- Los ingresos brutos obtenidos en un determinado período.

RÉGIMEN IMPOSITIVO NACIONAL

Con el fin de interiorizarnos de las características del *régimen impositivo nacional*, analizaremos el esquema que incorporamos a continuación, que resume los impuestos de mayor importancia, indicando en forma destacada las fuentes de imposición:



Todo el sistema impositivo se encuentra sujeto para su aplicación, percepción y fiscalización de impuestos por normas de procedimientos incluidas en una ley especial.

Según puede observarse, en el cuadro anterior, en toda actividad económica pueden distinguirse:

- La fuente generadora de beneficios.
- Los beneficios que se obtienen por el ejercicio de una actividad.

Nuestras normas impositivas gravan, por una parte, a la actividad económica, con los impuestos;

- Internos.
- Al valor agregado.

Los beneficios que se obtienen de dicha actividad representan la base de imposición del *impuesto a las ganancias*.

Y por último, la fuente generadora de beneficios es gravada por los *impuestos sobre patrimonio y bienes personales*.

A parte de los impuestos de carácter nacional, antes mencionados, podemos mencionar otros que son de aplicación por los gobiernos provinciales o municipales como el *impuesto a los ingresos brutos*, *impuestos sobre inmuebles* (llamados comúnmente contribuciones territoriales), los derechos de inspección de negocios, etcétera, que gravan actividades que se desarrollan dentro de sus respectivas jurisdicciones.

TASAS Y CONTRIBUCIONES

Sin perjuicio de los impuestos que el Estado percibe, existen otras exacciones llamadas *tasas*, que se aplican cuando se utiliza un determinado servicio de la nación, provincia o municipios (tasas judiciales, tasas de alumbrado, barrido o limpieza, etcétera).

Resumiendo, los *impuestos* son contribuciones que tienden a satisfacer necesidades de carácter general, y las *tasas* retribuyen necesidades de carácter individual.

GASTOS DEL ESTADO

El sector público como sujeto de la actividad financiera lleva a cabo dos operaciones económicas básicas: ingresos y gastos, paralelamente a lo que sucede en otras unidades económicas, empresas o economías domésticas.

A todos los gastos realizados por el sector público se los denomina *gastos públicos*, y se caracterizan por su enorme variedad. Hay que tener en cuenta que se trata del total de gastos realizados por el gobierno central, las autoridades regionales y locales, las empresas públicas, y la seguridad social.

La siguiente es una de las tantas clasificaciones de gastos públicos:

CORRIENTES	(Por cuenta de renta). Son los destinados a la retribución del personal (funcionarios y empleados), y a la adquisición de bienes de consumo y servicios
DE CONSUMO	Subsidios. Intereses de la deuda pública. Transferencias corrientes a las familias.
DE INVERSIÓN	(Por cuenta de capital). Contribuyen a la formación bruta de capital de la economía o suponen transferencias de capital a otros sectores.

REALES	(Bilaterales). Corresponden a una contraprestación, por parte del sector al que va dirigida esa corriente monetaria de gastos.
DE TRANSFERENCIA	(Unilaterales). No conllevan contraprestación alguna.

EL DÉFICIT PRESUPUESTARIO

CONCEPTUALIZACIÓN

El *déficit fiscal* o *déficit presupuestario* se presenta cuando en el *Presupuesto del Estado*, los gastos realizados en un determinado período (generalmente, durante el año calendario) por el Estado u otras entidades públicas (conjunto de la administración pública de un país), superan a sus ingresos.

En la República Argentina, el *déficit presupuestario* se refiere tanto al propio Estado central como al de todas las provincias y sus municipalidades, en particular; y al conjunto de ellos, en general.

MEDIDA DEL DÉFICIT

El *déficit presupuestario* surge de los datos emergentes de la contabilidad nacional y local, y su importancia se mide a través de un porcentaje que se calcula sobre *Producto Bruto Interno (PBI)*.

Suele mencionarse al *déficit primario* como aquel que resulta de diferenciar el monto de la deuda neta pública del monto de la recaudación fiscal, cuya suma corresponde al *déficit total*.

Es decir, que la diferencia entre el *déficit fiscal total* y el *déficit fiscal primario* representa la *deuda pública*, salvo la existencia de un proceso inflacionario que puede afectar no solo el monto de los intereses de esta última, sino también tener efecto sobre el gasto público, por el hecho de que éstos se ajustan con mayor rapidez a la inflación que los ingresos.

En realidad, los déficits presupuestarios se constituyeron en la política económica keynesiana como una forma de estimular la demanda de productos y, por extensión, la actividad económica cuando disminuía el consumo y la inversión privada. Sin embargo, esta medida, en numerosos casos, ha evitado la expansión de la economía deseada al producirse los siguientes efectos:

- **Expulsión real**, pues supone que el aumento de la demanda no produce una mayor actividad en el país, sino un incremento de las importaciones que aumentan el déficit presupuestario.

- **Incremento del ahorro privado**, pues es financiado con la emisión de dinero que acelera el proceso inflacionario y disminuye el consumo privado.
- **Expulsión financiera**, sobre todo en la economía privada, dado que produce una acumulación de *deuda pública*, un aumento de los *tipos de interés* y escasez de capitales, lo cual evita la realización de proyectos de inversión y gastos, imposibles de llevar a cabo al disminuir la actividad privada.

Para estudiar adecuadamente los efectos del déficit presupuestario sobre el nivel de actividad debe tenerse en cuenta no solo su cuantía, sino también la composición del gasto público, la estructura del sistema impositivo, su financiación y el carácter coyuntural o permanente de su causa, sobre cuyo aspecto nos hemos referido al desarrollar todo lo inherente a la política fiscal en nuestro capítulo 20.

DEUDA PÚBLICA

EL ENDEUDAMIENTO

Cuando el volumen de los ingresos públicos no satisface el volumen del gasto público, en un determinado período, produce el llamado *déficit público* (situación inversa a la de superávit público donde los ingresos superan a los gastos) y el Estado debe adoptar determinadas decisiones tendientes a equilibrar esa situación, procurando:

- La disminución del gasto público.
- El incremento de los ingresos públicos.
- Una forma de financiamiento en caso de que ninguna de las anteriores permita solucionar el problema.

Las dos primeras decisiones se encuentran exclusivamente al alcance del poder público, pero no siempre es posible adoptarlas para buscar una solución inmediata y total del problema.

En efecto, en lo que respecta al gasto público, la reducción del personal ocupado en la administración pública o la reducción de sus respectivos salarios son medidas no siempre posibles y producen a su vez una disminución de las rentas que éstos vuelcan a la actividad económica general, que se traducirá en otros problemas económicos (disminución de consumo, disminución de impuestos, etcétera).

Por otra parte, el *incremento impositivo* basado en nuevos impuestos o aumento de las tasas actuales retrae de la actividad económica general una importante cantidad de dinero, que se volcará al exclusivo fin del consumo.

En ambos casos, tales medidas producen una recesión en la actividad económica general que actúa como motor impulsor de nuevos déficits, como consecuencia de una corriente de disminución de ingresos públicos, dado que los impuestos, generalmente, gravan la actividad y sus beneficios.

De allí, entonces, que los gobiernos que opten en forma generalizada por lograr un financiamiento del déficit tengan que poner alguna de las vías más comunes recurriendo al:

- Financiamiento interno.
- Financiamiento externo.

Entre las distintas formas de financiamiento, interno y externo, se encuentran los *créditos bancarios* y la *deuda pública*.

La gran mayoría de los créditos que le son concedidos al sector público con interés o sin él provienen del Banco Central del país, o sea, se encuentran comprendidos dentro del sistema bancario (*financiamiento interno*).

El resto de la financiación que el sector público capta, la realiza a través de la *emisión de deuda pública* que tiene una característica similar a las obligaciones que toman a su cargo los distintos sectores de la actividad económica (emisión de acciones, debentures, etcétera).

Ese tipo de financiación, sin duda alguna, afectará al presupuesto del estado en el monto de los intereses que sea necesario reconocer como así también a las cuotas de devolución de los respectivos capitales aportados, cuya cancelación deberá realizarse con vencimientos a mediano o largo plazo según las condiciones en que hubiera sido emitida.

Ello permitirá lograr, con el tiempo suficiente, un acomodamiento presupuestario para disminuir o neutralizar el déficit coyuntural o estructural que se presente o haya presentado, pero afectará los presupuestos futuros.

Por supuesto, si los ingresos llegan a superar los gastos públicos se presentará un superávit cuyo destino deberá ser:

- Abonar los intereses de la deuda contraída con anterioridad.
- Abonar las cuotas de amortización de la deuda.

Generalmente, éste ha sido el mecanismo utilizado para resolver los problemas de la falta de *dinero* resultantes de:

- Problemas de *Tesorería* (dinero en caja) necesarios para afrontar los pagos más inmediatos (gasto público) de corto plazo, derivados de insuficiencias transitorias de la recaudación fiscal (por impuestos).
- Para financiar inversiones a mediano y largo plazo (obras públicas).

La deuda pública afecta en forma directa a otras variables económicas que representan el funcionamiento de la economía de un país como la *oferta monetaria*, el *tipo de interés*, el *ahorro*, la cual se contrae garantizada por bonos u obligaciones representadas por títulos que el Estado emite para tales fines.

A veces también el Banco Central puede ser prestatario de préstamos al Estado, en cuyo caso los garantiza con los mismos títulos que emite el Tesoro Público; también otras instituciones públicas pueden realizar operaciones con el Estado en igual forma.

El plazo por el cual se emiten los títulos mencionados para el pago de la deuda pública constituye un factor importante, sobre todo en lo que respecta al presupuesto público, dado que su forma de cancelación incide en forma importante en el mantenimiento de su equilibrio. Dicho plazo puede ser:

- **Deuda a corto plazo**, emitida con vencimientos inferiores a un año. No es otra cosa que un tipo de letra de cambio representada por las llamadas *Letras de Tesorería*, utilizadas, generalmente, para cubrir los déficit de caja estacionales que suelen presentarse por oscilaciones de la recaudación fiscal.
- **Deuda a mediano plazo**, se contraen para financiar gastos ordinarios que han excedido las previsiones presupuestarias.
- **Deuda a largo plazo** es la destinada a financiar inversiones de montos importantes que, de acuerdo con su destino, puede tener una rentabilidad futura o reemplazar gastos, es amortizable y tiene posibilidad de renovaciones sucesivas.

CLASIFICACIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA

INTERNA	Aquella contraída con personas físicas o jurídicas residentes o domiciliadas en la República Argentina y cuyo pago puede ser exigible dentro del territorio nacional.
EXTERNA	Aquella contraída con personas físicas o jurídicas residentes o domiciliadas en la República Argentina y cuyo pago puede ser exigible dentro del territorio nacional.
DIRECTA	Aquella asumida en calidad de deudor principal.
INDIRECTA	Está constituida por cualquier persona física o jurídica, pública o privada, distinta, pero que cuenta con su aval, fianza o garantía.

LA DEUDA EXTERNA LATINOAMERICANA Y LA “DÉCADA PERDIDA” EN 1980

En 1980, se produjo una crisis financiera en algunos países que se venía previendo desde los años setenta, y que ha sido llamada como "década perdida de América Latina".

Dicha crisis se venía produciendo desde 1970 cuando los países latinoamericanos realizaron importantes importaciones para adquirir productos extranjeros con motivo del proceso de industrialización iniciado; y, para ello, contrajeron importantes deudas en equipos y tecnología con proveedores del exterior.

Al no poder cumplir el pago de los compromisos adquiridos se generó una crisis financiera, en algunos países; en efecto, Brasil, Argentina y México contrajeron una deuda con acreedores del exterior con el fin de mejorar su balanza comercial y su proceso de industrialización.

Para obtener mayores recursos para satisfacer el pago de dicha deuda debieron hacer frente a altos intereses. Llegando, en algunos casos, a cuadruplicar las deudas contraídas, lo cual representaba cerca del 50% de sus ingresos brutos.

CAPÍTULO 19

POLÍTICA CAMBIARIA

INTRODUCCIÓN

La política cambiaria de un país analiza el comportamiento del valor de la moneda respecto de las de otros países, de manera tal de que el tipo de cambio nominal fijado se equilibre con el tipo de cambio real.

Por lo tanto, el valor que se establezca (tipo de cambio) con dicha política tiene una incidencia particular sobre la actividad exportadora e importadora, y sobre los movimientos que se realicen mediante la utilización de moneda extranjera (turismo, transferencias al exterior, etcétera).

En efecto, si el tipo de cambio fijado para la moneda argentina es más bajo que el de la moneda establecida en una exportación, esto beneficia al exportador, pues puede fijar un precio más competitivo (más bajo), pero perjudica al importador que adquirirá las mercaderías objeto de la operación a un precio superior (más alto). Lo mismo sucederá con el resto de las operaciones con divisas.

EL MERCADO DE DIVISAS Y EL TIPO DE CAMBIO

En su acepción más común, la palabra *cambio* significa la permute o trueque de una cosa por otra; sin embargo, en el aspecto comercial o bancario el término *cambio* es utilizado en las operaciones que se efectúan con monedas de distinta especie y significa el precio que ha de pagarse por una moneda en valores de otra.

En consecuencia, la suma que ha de pagarse en una determinada moneda para adquirir la moneda de otro país se denomina *precio del cambio*, *curso del cambio*, *cotización de cambio* o *tasa de cambio*, indistintamente.

Son dos interpretaciones las que se han dado, en definitiva, al término *cambio* cuando se utiliza en operaciones comerciales, que representan:

- La operación propiamente dicha, cuando ésta se refiere a monedas distintas.
- El precio de moneda en función de otra.

Se entiende por *devaluación* la modificación del tipo de cambio de una moneda, que reduce su valor con respecto a otra divisa. Es decir, si ayer un dólar estadounidense se cambiaba por \$1 y hoy se cambia por \$ 1,20, diremos que el peso se ha devaluado con respecto al dólar en un 20%. Lo contrario es una *revaluación*.

VALUACIÓN DE LA MONEDA

Cuando la autoridad económica influye, con su política, en la evolución de las principales variables internas de la economía, el tipo de cambio está condicionado por las medidas que aquélla adopte en cada momento.

Dado que el tipo de cambio se determina por la oferta y la demanda de una determinada moneda, en aquellas situaciones que tengan como consecuencia un aumento de la demanda y una reducción de su oferta su valuación se favorecerá. En cambio, los aumentos de oferta y las disminuciones en la demanda de dicha moneda facilitarán su devaluación.

El siguiente cuadro permite observar los distintos factores que determinan la valuación o devaluación de una moneda:

	LA MONEDA SE VALÚA EN CASO QUE:	LA MONEDA SE DEVALÚA EN CASO QUE:
1	La balanza comercial tiene superávit	La balanza comercial tiene déficit
2	Ingresan capitales extranjeros	Egresan capitales al exterior
3	Reduce la tasa interna de crecimiento de la cantidad de dinero	Aumenta la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero
4	Mayor ahorro en esa moneda	Falta de ahorro en esa moneda
5	Reducción de la inflación respecto de otros países	Tasa de inflación mayor que la de otros países

EFFECTOS

Aumenta la demanda de esa moneda o se reduce la oferta.	Aumenta la oferta de esa moneda o se reduce la oferta.
---	--

Entonces, ¿qué conclusiones extraen de todo lo mencionado acerca de los tipos de cambio el hombre de la calle y el ama de casa?

- *Los precios de los productos importados suben o bajan con los tipos de cambio.* Por eso, puede ser importante prever cuándo habrá una depreciación o devaluación de la moneda nacional, para así adelantar las compras de los productos de ese país (si son indispensables).
- En algunos casos, la moneda nacional se aprecia o se deprecia respecto de casi todas las monedas extranjeras. Pero es más frecuente que una moneda se aprecie respecto de una y se desprecie, al mismo tiempo, respecto de otras monedas; por eso, algunos productos importados se encarecen y otros no, en un determinado período, dependiendo de la moneda en la que se tengan que pagar.
- Para saber si una moneda va a depreciarse o apreciarse cabe efectuar estudios más o menos complicados, pero hay medios más sencillos.
- Parecidas consideraciones hay que hacer cuando la familia planea realizar un viaje al extranjero.
- Algunas familias se arriesgan a especular en moneda extranjera, aunque parece preferible dejar eso a los expertos.

CONTROL O LIBERACIÓN DEL MERCADO CAMBIARIO, FIJACIÓN O FLOTACIÓN LIBRE DEL TIPO DE CAMBIO

En los *mercados de cambio* (mercados cambiarios) es donde se determinan los tipos de cambio; éstos no tienen una localización geográfica determinada, pues es único en todo el mundo.

Solo la perfecta información y comunicación actual entre todos los lugares donde se compran y venden monedas extranjeras ha impedido que las diferencias de precio de una moneda en términos de otra sean significativas.

No obstante, los tipos de cambio han seguido diversos patrones a lo largo de la historia del último siglo; estos patrones pueden agruparse en dos modelos esenciales:

- Tipos de cambio fijo.
- Tipos de cambio flexible.

Tras un largo período de dominio de los tipos de cambio en formas diversas, las tensiones inflacionarias sufridas por la economía mundial obligaron a abandonar el sistema de cambios fijos; el sistema monetario internacional se ha orientado hacia tipos de cambio más flexibles,

Pero esta flexibilidad no ha dejado, sin embargo, que los tipos de cambio se determinen con plena libertad por el mercado monetario internacional.

Se ha extendido, en cambio un sistema de *flotación sucia*, en la cual los bancos centrales de los diversos países modifican a corto plazo los cambios a los que hubiera llegado el mercado sin que hubiese ninguna intervención, comprando o vendiendo su propia moneda, según que se deseé frenar la depreciación o la valorización de ésta.

Por ello, el control de cambios es el conjunto de restricciones que la autoridad monetaria impone a la libre compra, venta y tenencia de divisas extranjeras y a la libre circulación de medios de pago entre residentes en un país y residentes en el exterior.

No desearíamos concluir este tema sin dejar presente que los tipos de cambio no permanecen siempre constantes, aun cuando se trate de tipos fijos o flexibles, y sus variaciones son las que crean problemas a todos aquellos (familias y empresas) que compran y venden en el exterior y deben contar en sus operaciones con monedas de distintos países.

Si bien la operación más conveniente para un importador es la de comprar hoy la moneda a un precio cierto, con la cual debe abonar una operación realizada con un exportador de otro país, lo usual es diferir su pago a una fecha posterior a la recepción de las mercaderías adquiridas; por lo tanto, el precio ha sido fijado

en una moneda en el momento de concretar la operación al tipo de cambio existente en ese momento.

Pero dado que el tipo de cambio puede variar en el futuro y haber aumentado o disminuido en la fecha en que se debe realizar el pago de dicha operación, alguna de las partes puede sufrir un beneficio o perjuicio. Lo mismo puede suceder cuando una persona o empresa ha constituido una deuda futura en otra moneda.

De allí que se recurra al llamado *mercado de futuro*, asegurándose el valor del tipo de cambio a la fecha en que se concreta la operación (sea adquiriendo las divisas correspondientes o contratando un seguro de cambio), con el fin de mantener dicho tipo de cambio hasta el momento en que deba realizarse el pago correspondiente.

CAPÍTULO 20

LA REDEFINICIÓN DEL ESTADO

INTERVENCIÓN DEL ESTADO E INICIATIVA INDIVIDUAL

INTRODUCCIÓN

La organización de la vida económica de los países se ha situado siempre entre dos posiciones extremas:

- El absoluto libre juego de las fuerzas de mercado (liberal).
- La regulación total o parcial de las actividades de producción y distribución por la autoridad política (intervencionista).

Es ineludible planear la cuestión de cuáles han sido las causas del incremento de las intervenciones del sector público en la economía.

En cualquier caso, dos son las principales teorías que intentan explicar la actuación del Estado en la regulación de la vida económica.

- **La primera** se centra en el juego de los grupos de intereses que compiten entre sí para el logro de una situación lo más beneficiosa posible.

- **La segunda**, en cambio, se basa en la *presunción errónea* que la autoridad política está capacitada mejor que nadie para orientar la vida económica y dirigir a los ciudadanos en sus actividades.

Sin embargo, una teoría no excluye necesariamente a la otra.

Dada la gran diversidad de medidas intervencionistas que se han adoptado, no todas han tenido la misma motivación, pero coinciden en el hecho de que se adoptaron en nombre del *bien común*.

Si bien, en algunos casos, esta apelación al *bienestar* de los ciudadanos ha sido un simple velo de los intereses privados que se intentaban proteger, pero que, en otros casos, realmente se ha buscado el *bien común*, independientemente de cuál haya sido el resultado final.

¿QUÉ SE ENTIENDE POR REGULACIÓN?

GENERALIDADES

La regulación consiste en el establecimiento de normas o incentivos aplicados en el mercado para controlar las decisiones de las empresas relacionadas con los precios, las ventas y/o la producción.

Suelen distinguirse dos tipos de regulación:

- **Económica**, que se refiere al control de los precios y a las condiciones de calidad de los bienes y servicios que se ofrecen y demandan en el mercado.
- **Social**, utilizada para proteger el medio ambiente, la salud y seguridad de los trabajadores y consumidores.

También la regulación es empleada para corregir fallas del mercado como:

- **Información**, cuando los consumidores no disponen de suficiente conocimiento sobre los productos ofertados.
- **Externalidades**, como la adopción de medidas contra la contaminación y la planificación urbana (habilitación para la construcción de industrias o locales comerciales).
- **Grupos de interés**, actuando contra todos aquellos que poseen intereses creados en los propios resultados de la regulación (para especular con el alejamiento de competidores y continuar obteniendo elevados beneficios).

REGULACIÓN DEL SISTEMA DE PRECIOS

El Estado ha ejercido un papel cada vez más importante en la organización de la producción y el consumo al imponer ciertas restricciones a la forma en que puede manifestarse el interés particular de los sujetos económicos.

Su participación directa como demandante y oferente ha crecido de modo paulatino, pero así mismo lo han hecho las leyes, regulaciones y decretos que constituyen el marco en el cual se inscribe la actuación de las empresas y de los consumidores, modificando su comportamiento e incentivos.

El grado de control estatal se ha incrementado, y aunque siguen rigiendo los precios en la mayoría de los mercados, casi la totalidad de las actividades productivas están sometidas a una u otra forma de regulación.

En tal sentido, la regulación de la economía por la autoridad estatal se ha extendido, en nuestro país, a un gran número de sectores de la industria y el comercio, y es difícil encontrar alguna actividad que haya estado totalmente libre de intervencionismo en algún momento.

Las intervenciones se han clasificado en cuatro sectores:

- Producción y venta de bienes y servicios.
- Sistema financiero.
- Mercado de trabajo.
- Sector exterior.

Su consideración conjunta ha permitido apreciar como una empresa o familia cualquiera se ha visto afectada, en el desarrollo de sus actividades, por aquellas regulaciones estatales.

EL ROL DEL ESTADO Y LA INTERVENCIÓN EN LA ECONOMÍA

LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO Y LA FAMILIA

El ama de casa y el hombre de la calle han vivido durante mucho tiempo bajo los efectos del intervencionismo estatal en la mayor parte de sus actividades. En numerosas oportunidades, por ejemplo, los precios de los productos que compraban no estaban fijados libremente, sino sujetos al control del gobierno.

En algunos casos, si se deseaba comprar un automóvil o un televisor, no todos los modelos estaban disponibles o algunas marcas extranjeras eran más caras que otras debido a los aranceles de aduanas que tenían que satisfacer los productos importados.

En otro orden, tanto el trabajador como el empleador tenían que pactar un salario inferior, ya que debían sujetarse a un convenio que fijaba los salarios para cada grupo de trabajadores de una actividad y/o lugar.

Y, también, al hacerse efectivo su salario, se omitía el pago obligatorio al Sistema de la Seguridad Social (jubilación, obras sociales, etcétera), creándose un mercado negro que, incluso, no solo alteraba los índices económicos, sino también la recaudación destinada a dicho sistema, que protegía a la totalidad de trabajadores del país.

LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO Y LAS EMPRESAS

Los controles que afectaban a las familias tienen su versión corregida y notablemente aumentada, en el mundo de la empresa.

Para el ejercicio de cualquier actividad de carácter empresarial o de una profesión liberal se exigía la obtención previa de uno o varios permisos que, en general, costaban tiempo y dinero.

A la hora de considerar la localización de su fábrica, el empresario, además de realizar el análisis del mercado, de la existencia de materias primas y mano de obra especializada, se debía también tener en cuenta las múltiples posibles desgravaciones, subvenciones e incentivos del Estado, que algunos de ellos y/o las corporaciones trataban de desanimar para evitar la realización de determinadas actividades económicas.

Algo similar sucedía con la contratación de sus trabajadores, pues debía tenerse en cuenta su tratamiento de acuerdo con las leyes sociales, sobre todo en materia de seguridad social, a las cuales nos hemos referido anteriormente.

También las importaciones y ventas al exterior estaban limitadas y controladas, y no podía invertirse fuera de su país sin solicitar los correspondientes permisos.

En resumen, la actividad empresarial hubiera sido hoy difícilmente concebible sin un detallado conocimiento de los controles, regulaciones, impuestos o subvenciones estatales, que con gran frecuencia eran determinantes del beneficio que una empresa pretende obtener al final de cada ejercicio.

INFLUENCIAS DEL ESTADO EN LA OFERTA Y DEMANDA FINAL DE BIENES Y SERVICIOS

La influencia del Estado en la actividad económica la conocemos hoy con el nombre común de *regulación* de actividades y, según hemos visto, puede asumir formas muy diversas.

En todos esos casos puede limitarse el ingreso de una determinada industria al mercado, controlando tanto el precio de sus productos como la calidad del servicio posventa que prestan, pero también se ha comprobado que los organismos reguladores, muchas veces, se han creado por interés de las empresas reguladas y no de los consumidores.

Por ello, la intervención del Estado tiende, en su mayor parte, a garantizar, en la medida de lo posible, condiciones de trabajo seguras y saludables para todos los trabajadores, eliminando los riesgos que no sean razonables y suministrando la debida información.

La política de regulación social afecta, generalmente, a grandes grupos: trabajadores, ecologistas, consumidores y un elevado número de empresas, tratando de imponer:

1. Controles de calidad de los productos.
2. Limitación de la entrada de nuevos competidores.
3. Crear normas y disposiciones sobre política antimonopolista.
4. Defender al consumidor.

Estos tipos de regulaciones pretenden, en suma, *proteger al consumidor* de una serie de consecuencias nocivas del propio funcionamiento del sistema de precios y garantizar un *nivel de calidad* aceptable en la provisión de determinados bienes y servicios, o ambas cosas.

La voluntad del Estado de mejorar el bienestar de la colectividad ha constituido uno de los argumentos más frecuentemente esgrimidos para justificar esa regulación.

Sin embargo, esa justificación resulta más débil para las intervenciones más limitadas que afectan a industrias concretas y específicas, ya que frecuentemente es la propia industria la que pide la regulación como un medio para obtener un mayor control sobre la entrada de industrias rivales..

Respecto de la política económica hacia adentro o *nacional*, la intervención del Estado en materia de precios y del mercado propiamente dicho, reprime las actitudes monopolísticas que tratan de distorsionar el equilibrio entre la oferta y la demanda de bienes y servicios.

LA REDEFINICIÓN DEL ESTADO

Los gobiernos argentinos que se instalaron en el período democrático iniciado en 1983 tuvieron una escasa participación del Estado, y la economía de mercado alcanzó su más importante influencia a partir del año 1989, aunque con un rol menos activo en la regulación de la economía al desencadenarse la crisis del 2001.

A partir de entonces, se establecieron nuevos criterios económicos como el aumento a las retenciones agropecuarias, el mantenimiento de las retenciones a las exportaciones de hidrocarburos, y el sostenimiento de los precios de referencia para los productos de consumo masivo.

Luego de la década de los noventa, los países latinoamericanos contaron con diferentes modelos de participación estatal en la economía: desde una participación alta (Bolivia, Ecuador, Nicaragua y Venezuela), pasando por una participación media (Argentina) y con una participación escasa (Colombia, Chile, Uruguay).

En el caso de la Argentina, la opinión pública demandaba la participación del Estado a fin de establecer normas de regulación de los servicios públicos privatizados, a lo cual el gobierno respondió profundizando esta tendencia hasta el punto de establecer precios de referencia, aplicar la ley de desabastecimiento con penas para los empresarios, paralizando, incluso, la exportación de carnes para estabilizar los precios internos.

También se realizaron re-estatizaciones de empresas privatizadas anteriormente, dado que algunas de ellas no cumplían las condiciones que motivaron su privatización (Aerolíneas Argentinas e Y.P.F.) o no obtenían resultados satisfactorios (Agua y Energía) o no prestaban los servicios sociales requeridos (Jubilaciones y Pensiones).

MODELOS SOCIALES DE ACUMULACIÓN

Desde la organización nacional, alrededor de 1860, pueden señalarse en la República Argentina, varios *modelos de acumulación*, que permiten dividir a su historia económica en períodos:

El modelo agroexportador, período 1860-1930

El llamado *modelo agroexportador* significó desde 1860 la primera integración real de la economía argentina al mercado mundial con la exportación de productos agrícolas, ganado en pie y cortes de carne congelada y *chilled* (carne enfriada). Fue la época del establecimiento de los grandes frigoríficos de capital inglés y norteamericano.

El modelo sustitutivo de importaciones, período 1930-1975, dividido a su vez en dos etapas:

Primera etapa, período 1930-1952

Al comienzo de la primera etapa (1930-1952), se produjo la primera ruptura del orden institucional con un *golpe militar contra el gobierno de Yrigoyen*. Al no contar con divisas por la falta de exportaciones ni ingreso de capitales, hubo que

suspender la importación de bienes de consumo y comenzó el período denominado de *sustitución de importaciones*.

Otras rupturas constitucionales se presentaron en el año 1945 y 1900, que en el primer caso, ayudó a afianzar la producción industrial.

Segunda etapa, período 1952-1975

A partir de 1952, el modelo agroexportador se vio afectado por la baja en el precio de sus productos, no alcanzando las divisas para adquirir los equipos e insumos necesarios para sostener el crecimiento de la industria de bienes de consumo.

Tampoco se contaba con una industria pesada (para elaborar bienes de capital su economía dependía del campo y las divisas que de él provenían, que no alcanzaban para financiar los procesos de industrialización y el consumo masivo).

A raíz de ello, y con el fin de lograr un acercamiento con los Estados Unidos, se aprobó la ley que garantizara las inversiones extranjeras, y se inició un acuerdo de explotación petrolera con la Compañía California.

El golpe militar en 1955, trató de volver al modelo agroexportador, pero al poco tiempo se hizo cargo un gobierno constitucional que instauró un *modelo desarrollista*, que intentó solucionar la falta de divisas alcanzando el autoabastecimiento petrolero, para cuyo fin suscribió importantes contratos con empresas multinacionales, negocio que era monopolizado por YPF.

Lamentablemente, la inestabilidad política continuó en el país con dos golpes de Estado en 1963 y 1966, y el modelo desarrollista tuvo su fin, dado que dichos golpes militares impidieron la solución del problema.

El modelo aperturista con hegemonía financiera, período 1975 hasta la actualidad

Por primera vez, merced a un golpe militar que suspendió el orden constitucional, a partir de 1976, se cuestionó la existencia de la industria argentina, abandonando su protección reemplazándola con el apoyo financiero internacional, contando así con fondos que permitieran resolver los desequilibrios fiscales y de la balanza de pagos.

La actividad financiera contó con todos los medios para su desarrollo, y se establecieron numerosos bancos con filiales en todo el país, manteniendo la actividad agropecuaria como fuente de divisas.

Los siguientes períodos no solo mantuvieron esa línea política, sino que la completaron con la privatización de las empresas del Estado y el cierre del Banco Industrial que apoyaba financieramente la actividad industrial.

No obstante, la acumulación de la deuda externa se fue haciendo insostenible lo cual produjo a comienzos del 2001 una cesación de pagos internacionales, que años más tarde fue solucionada mediante una emisión de títulos con una fuerte quita de la deuda, que posibilitó una reacción de la actividad que llegó a alcanzar un importante crecimiento nacional en todos los órdenes y una disminución del proceso inflacionario.

EL NUEVO PODER EN LA ARGENTINA DESDE EL FIN DE LA DICTADURA MILITAR

LOS PLANES DE ESTABILIZACIÓN

La restauración democrática, en 1983, puso fin a la dictadura militar que se había instalado en el país en 1976, durante la cual el modelo de acumulación sustitutivo de importaciones había quedado sin efecto alguno.

Por lo tanto, la industria nacional se encontraba quebrada como resultado de la acción de la especulación financiera y de la competencia de productos importados que se había instalado durante la dictadura.

A las empresas multinacionales presentes en el país desde comienzos de la década de 1960, a la presencia tradicional de los sectores agroexportadores pampeanos y al creciente poder del sector financiero se les sumó la aparición de grupos económicos locales que crecieron al calor de su condición de proveedores del Estado y rápidamente se diversificaron hacia numerosas actividades; estos sectores fueron preponderantes en la toma de decisiones en la política económica de la década de 1980.

Ya, a partir de 1982, la deuda externa se transformó en uno de los principales ejes que iban a limitar la acción de los futuros gobiernos; por lo tanto, el término *ajuste* comenzó a definir los distintos programas económicos que se fueron presentando por parte de las autoridades de cada momento..

A mediados de 1984, las autoridades comprendieron que no era posible lograr un crecimiento económico con la producción industrial y un mercado interno como el que había dominado la actividad económica en los últimos años.

La constante y progresiva inflación que se presentaba, causada por las erróneas políticas anteriores y la imposibilidad del Estado de hacer frente al pago de los vencimientos de la deuda externa, impusieron una política de ajuste que se conoció como *plan de estabilización*.

Dicho plan consistía en lo siguiente:

- Frenar la inflación, aumentar las exportaciones.

- Reducir el déficit fiscal.
- Asegurar el cumplimiento de los compromisos externos.

El plan de estabilización fue aprobado por el Fondo Monetario Internacional a fin de que éste otorgara créditos (conocidos como *préstamos stand-by*) para que los bancos refinanciaran la deuda externa argentina.

Plan austral y Primavera

El *Plan Austral*, en el 1985, y el *Plan Primavera*, dos años después, funcionaron un tiempo, durante el cual redujeron la inflación y recuperaron, en parte, la confianza de los organismos y los bancos internacionales.

Pero, lamentablemente, en 1989, dicho planes fracasaron, la deuda exterior aumentó y los pagos a los proveedores del Estado tuvieron grandes atrasos, todo lo cual llevó al Estado a una situación de incumplimiento generalizado.

La inflación, con sus constantes aumentos de precio (aumentaban por hora), y la falta de crecimiento provocó una gran *hiperinflación* que produjo el adelantamiento de las elecciones y el ascenso de un nuevo gobierno a fines de 1989.

LA CONVERTIBILIDAD Y LAS PRIVATIZACIONES

El nuevo gobierno desarrolló un programa tendiente a estabilizar la economía tras el proceso hiperinflacionario, reduciendo las erogaciones del Estado mediante la privatización de empresas públicas que, generalmente, eran deficitarias, y al mismo tiempo, lograr el ingreso de capitales externos que solventaran, aunque sea en parte, los vencimientos inmediatos de la deuda externa.

Sin perjuicio de ello, con el fin de aliviar el proceso inflacionario y reducirlo casi totalmente se aplicó el programa llamado *convertibilidad*, que consistió en establecer una nueva moneda, el peso, en reemplazo del *austral* (moneda vigente entonces) y fijar su paridad al dólar, a cuyo valor podía convertirse.

Con el *Plan de Convertibilidad*, la inflación se redujo a cero a partir de 1993, con una fuerte apertura económica acompañada con nuevas bajas de aranceles a las importaciones; la sobrevalorización del peso con respecto al dólar provocó el cierre de muchas empresas, elevando la desocupación a más del 18%.

La privatización de la Seguridad Social en junio de 1994, con la creación de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) redujo los ingresos del Estado, provocando un creciente déficit fiscal que fue financiado con la emisión de bonos de la deuda pública, aumentando la deuda externa en forma desmedida.

PRIVATIZACIONES Y RE-ESTATIZACIONES

Estatización

Es el conjunto de disposiciones y operaciones mediante las cuales el Estado asume, en forma variada, la administración de empresas privadas, de grupos de empresas o de la totalidad de ciertos sectores económicos manejados con anterioridad por particulares.

En realidad, la estatización es lo opuesto a la privatización; muchos entienden que representa la denominación nacionalización; sin embargo, una empresa estatizada puede ser de propiedad nacional como extranjera.

Privatización

Los sistemas económicos aplicados en los distintos países nos han indicado, en todos los tiempos, la existencia de una mayor o menor intervención del Estado en su economía.

Entre esos casos se presentaron aquellos destinados a transferir al sector privado algunas actividades empresariales (comerciales, industriales o de servicios) que desarrollaba el sector público, que dio lugar a un proceso llamado de privatización.

Ello ha posibilitado que sectores no-gubernamentales intervengan en la producción de bienes y/o servicios, disminuyendo el grado de influencia del Estado a fin que las funciones y responsabilidades de esa actividad sean transferidas al sector privado.

En nuestro país se han presentado numerosos casos de privatizaciones en el período 1990-1996, debido a los resultados desfavorables y al exceso de personal de empresas que se encontraba en manos del Estado, cuya identificación surge del cuadro que indicamos a continuación:

Empresas privatizadas (según Ley 23.696)

- Administración General de Puertos
- Aerolíneas Argentinas S.E.
- Agua y Energía Eléctrica
- Área Material Córdoba.
- Banco Hipotecario Nacional
- Caja Nacional de Ahorro y Seguros
- Canal 11, Dicon Difusión SALS 84TV
- Canal 13 Río de la Plata SALS 85 TV
- Carboquímica Argentina S. A. Mixta
- Empresa Nacional de Telecomunicaciones
- Establecimientos Altos Hornos Zapla
- Fábrica Militar de Ácido Sulfúrico

- Fábrica Militar de Tolueno Sintético
- Fábrica Militar ECA
- Fábrica Militar General San Martín
- Fábrica Militar Pilar
- Fábrica Militar San Francisco
- Gas del Estado
- Hierro de Sierra Grande Indudor Indupa S.A.
- Interbaires S.A.
- Intercargo S.A.
- Junta Nacional de Granos
- Liao Liao Holding
- Monómetros Vinílicos
- Petropol
- Petroquímica Bahía Blanca S.A.
- Petroquímica General Mosconi S.A.I. y C.
- Petroquímica Río Tercero
- Polisur Sociedad Mixta
- Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires
- Sociedad Mixta Siderurgia Argentina
- SOMISA
- Talleres Navales Dársena Norte
- Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)

Re-estatización

Este proceso se da con aquellas empresas ya privatizadas, aunque con mal desempeño de la gestión privada, hecho que motiva al Estado a decidir su reincorporación al sector público.

Esta situación, en los últimos años, se ha presentado con numerosas empresas re-estatizadas a partir del 2003. Entre ellas, merecen citarse las siguientes:

- **Correo.** En noviembre de 2003, se firmó un decreto mediante el cual se rescindió el contrato de concesión que tenía el Correo desde 1997 a favor de SOCMA, a la cual el Gobierno le negó una prórroga para que ésta llegara a un acuerdo con sus acreedores por una deuda de 900 millones de dólares.
- **Control del espacio radioeléctrico.** En enero de 2004, por tratarse de un organismo estratégico de Defensa: teléfonos o fábrica militar de aviones cuyo control debía ser del Estado y no de una empresa privada de capitales extranjeros.
- **Agua y Saneamiento Argentinos S.A. (AySA).** Creada en marzo de 2006, como consecuencia de la rescisión del contrato de Aguas Argentinas al grupo francés Suez por incumplimiento de las obras previstas en los contratos de concesión para el servicio de provisión de agua potable para Capital Federal y el Conurbano. Al re-estatizarse, un 10% de ella pasa a manos de los trabajadores.
- **Aerolíneas Argentinas y Austral** fueron re-estatizadas en julio de 2009 por la dinámica del negocio, la rentabilidad de las rutas de cabotaje, a pesar de la falta de rentabilidad de las internacionales.

- **Sistema de Jubilaciones y Pensiones.** En noviembre de 2008: medida que terminó de consolidar al Anses.
- **Fábrica argentina de aviones.** El 5 de agosto de 2009, la re-estatización permitió diversificar las tareas de la fábrica, ahora también dedicada a la fabricación de componentes para la aviación civil, recuperando además la soberanía del desarrollo tecnológico para Defensa.
- **YPF.** Se procedió a su re-estatización mediante la del 51% de la petrolera, ya que había sido intervenida anteriormente en virtud de la trascendencia de la actividad petrolera en la economía del país, lo que obligaba a que fuera administrada nuevamente por el Estado.

COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES SOCIO-ECONÓMICAS

INTRODUCCIÓN

Una de las características que ha presentado la economía en cuanto a su evolución ha sido la de introducir, en la interpretación de los hechos económicos, la investigación científica que posibilita encontrar explicación en datos incuestionables con el fin de adoptar las medidas correctivas que nos eviten caer en los mismos errores.

Ello ha sido posible no solo mediante la reunión de datos representativos de la realidad, sino también deduciéndo de ellos las causas de la presentación de hechos que, muchas veces, han causado serios problemas. Al contar con elementos que nos permiten conocer la tendencia de tales acontecimientos podemos adoptar las decisiones más lógicas para su solución.

De allí entonces el estudio de aquellos indicadores más utilizados para medir los distintos hechos económicos y efectuar comparaciones no solo en el tiempo, sino también en el espacio, y frente a mediciones de otras regiones o países.

Entre dichos indicadores, entre otros, nos extenderemos sobre los índices del Producto Bruto Nacional, del Consumo y del Ahorro, también nacional.

PRODUCTO BRUTO NACIONAL

Una de las variables fundamentales de la macroeconomía es aquella utilizada para representar la totalidad de la producción, que se identifica bajo la denominación de *Producto Bruto Interno*.

También suele llamarse *Renta* o *Ingreso Nacional*, cuya distinción entre dichas denominaciones se refiere más al procedimiento de obtención de los datos que al concepto, pues constituyen valores homogéneos.

Tanto el *Producto Bruto Interno* como el *Gasto Nacional* y el *Ingreso Bruto Interno* se incrementan o disminuyen como consecuencia de las ventas o compras que respectivamente se realizan con otros países del mundo.

Este último proceso económico suele ser denominado del *Sector Externo* para diferenciarlo del que se realiza dentro de los límites de nuestro país y que constituye el *Sector Interno*.

Por ello, cuando excluimos en nuestro cálculo el sector externo puede designarse al *Producto* y al *Ingreso* como *Nacional* (*sector interno*), que suele clasificarse en:

PRODUCTO BRUTO INTERNO o INGRESO BRUTO INTERNO	Cuando en su determinación se incluye la depreciación de los bienes de capital incorporados al proceso económico.
PRODUCTO NETO INTERNO o INGRESO NETO INTERNO	En el caso de excluir en su cálculo las depreciaciones de los bienes de capital incorporados al proceso económico.

Por último, tanto el producto bruto o neto como el ingreso bruto o neto pueden ser valuados en dos formas

AL PRECIO DE FACTORES	Considera lo que ha costado fabricar los productos (incluyendo el beneficio empresario que exista)
AL PRECIO DE MERCADO	Multiplicando las cantidades producidas por sus precios de venta que incluyen los impuestos indirectos que gravan al producto y, por lo tanto, no son costo atribuible al proceso productivo.

La diferencia entre ambas formas de cálculo reside que en la primera de ellas se excluyen los impuestos indirectos; y, en cambio, en la segunda se los incorpora.

Llamamos *impuestos indirectos* a aquellos que no pueden ser trasladados de manera directa al costo del producto (impuesto a las ganancias), mientras que los *impuestos directos* se incorporan al producto como los impuestos internos a los cigarrillos, bebidas, abonados por el consumidor del producto en el momento de su adquisición.

PROCEDIMIENTO DE CÁLCULO DEL PBI

Anteriormente nos hemos referido al *Producto Bruto Interno*, a la *Renta* y al *Ingreso Nacional* como conceptos similares que se distinguen por el procedimiento de obtención de sus datos.

A los fines de su mejor comprensión acerca de dichos procedimientos, formularemos un ejemplo en el cual se ha desarrollado, en forma numérica y sintética, el proceso económico por parte de cuatro empresas:

- Las tres primeras vinculadas a las distintas etapas de la elaboración de un determinado producto (extracción, industrialización y comercialización).
- La cuarta dedicada a la producción de bienes de capital (máquinas).

A tal efecto, se han considerado las distintas operaciones nacionales e internacionales de las diferentes empresas señaladas, que comprenden:

- La adquisición de insumos (materias primas, combustibles, etcétera).
- Las remuneraciones a los distintos factores de la producción (rentas, intereses y salarios).
- La amortización de los bienes de capital.
- Los beneficios o utilidades esperados.
- Los impuestos indirectos (aquellos que son cargados a los costos e incluidos en el precio).
- Las importaciones y exportaciones.

Las consideraciones que efectuaremos tienden a considerar que las cuatro empresas elegidas en el ejemplo constituyen la representación de todas las empresas de un país (hipotéticamente).

Sin duda alguna, para medir la actividad económica realizada en el país que nos sirve de ejemplo, el método más directo y fácil es el de sumar el valor de lo producido por cada una de dichas empresas, a cuyo efecto estimaremos las siguientes cifras:

Producido por Empresa A	315 unidades
Producido por Empresa B	275 unidades
Producido por Empresa C	415 unidades
Producido por Empresa D	250 unidades
Total de las 4 empresas	1.255 unidades

Dichas cifras incluyen diversos conceptos que se detallan para cada una de las empresas mencionadas, en el siguiente cuadro con valores estimativos:

Concepto	Empresa A Extractiva	Empresa B Industrial	Empresa C Comercial	Empresa D B. Capital	TOTAL
1. Insumos					
a. Existencia anterior	100		50		150
b. Compras en plaza		315	275		590
c. Importación				120	120
d. Total insumos	100	315	325	120	860
2. Remuneración factores	150	50	30	20	290
3. Beneficios	50	30	30	20	130
4. Amortización capital fijo	10	20	25	30	85
5. Impuestos indirectos	5	10	5	20	40
6. Total de la producción	315	425	415	250	1405
7. Exportaciones		150			150
TOTALES	315	275	415	250	1255

Puede observarse del cuadro anterior algunos aspectos que resulta conveniente señalar:

- *Ventas realizadas entre las propias empresas*, lo cual considera valores en forma duplicada; como en el caso de ventas que le efectúa la empresa I a la 2 (315) o de la empresa II a la III (275).
- *Operaciones internacionales*, como importaciones o exportaciones
- *Existencia anterior e importación de insumos* que no corresponden a la producción actual.

Con arreglo a las consideraciones anteriores y los datos contenidos en la planilla antes mencionada, puede calcularse el Producto Bruto Interno, el Gasto Nacional y el Ingreso Interno, cuyos montos son similares, pero difieren en cuanto a su procedimiento de cálculo, como veremos a continuación.

El Producto Bruto Interno ha sido obtenido disminuyendo el valor de los insumos a la producción realizada y vendida en el país (menos exportaciones), de acuerdo con el siguiente cálculo:

Total de la producción (todas las empresas)	1.405
Menos:	
Insumos totales aplicados a la producción	860
Producto bruto interno	545

El Gasto Nacional resulta de considerar la producción final del grupo de empresas productores de bienes de consumo y la empresa productora de bienes de capital, sin tener en cuenta aquellos conceptos del Sector Externo (importaciones y exportaciones), y las existencias de *insumos anteriores* al proceso económico que se analiza. Vemos el resumen numérico que permite su cálculo:

Total producción empresas productoras de bienes de consumo	415
Total producción empresas productoras de bienes de capital	250
Sub-total	665
Más: Exportaciones	150
Menos:	270
Existencias anteriores al proceso	150
Importaciones	120
Gasto nacional	545

Por último, el *Ingreso Bruto Interno* lo obtenemos mediante una simple suma de los diversos conceptos (excepto *insumos*) invertidos en la producción de todas las empresas, según se indica a continuación:

Remuneraciones de factores	290
Beneficios de las empresas	130
Amortización capital fijo	85
Impuestos indirectos	40
Ingreso bruto interno	545

Queda, pues, demostrado que los tres conceptos señalados *Producto Bruto Interno*, el *Gasto Nacional* y el *Ingreso Interno* son procedimientos distintos de medir el *nivel de la actividad económica* de un determinado país, o sea, tres caminos distintos para determinar una misma variable macroeconómica, denominada en forma diferente, según haya sido el camino elegido.

En resumen, cuando el cálculo lo realizamos a través de:

- La *producción total* del país sin duplicaciones lo llamamos *PBI*.
- La *producción de bienes finales* recibe el nombre de *Gasto Nacional*.

Quienes perciben el valor agregado por las distintas empresas, lo llamamos *Ingreso Interno* o *Renta Nacional*.

EL ESTABLECIMIENTO DEL PBI PARA CONOCER LA CALIDAD DE VIDA DE UN PAÍS

INTRODUCCIÓN

A partir del momento en que los países comenzaron a reunir los datos estadísticos y se inició la utilización de *indicadores económicos*, entre los que se encontraba el *PBI* o *Producto Bruto Interno* se lo consideró por sus características como representativo de la *calidad de vida de un país*.

En efecto, suele utilizarse el *PBI* como una medida de la calidad de vida de los habitantes de un país, utilizando sus resultados como exponente de su *crecimiento económico*. Por lo tanto, el *PBI* ha resultado un indicador de la aplicación de políticas económicas positivas.

CRÍTICAS

Uno de los creadores de la contabilidad nacional que dio lugar al uso del PIB como indicador económico fue Simon Kuznets, quien al igual que numerosos autores posteriores, ha criticado el uso del PBI como sinónimo de *bienestar social*.

En efecto, dicho economista fue uno de los primeros en desarrollar la medición del PBI, pero nunca lo consideró un indicador global del progreso económico de las naciones. Tal es así que él mismo sostuvo en el Congreso de los Estados Unidos, en 1932, que: “El bienestar de una nación puede difícilmente ser inferido de una medición del ingreso nacional”.

Simón Kuznets (Rusia, 1901-1985)

En 1922 se mudó a los Estados Unidos, donde terminó sus estudios en la Universidad Columbia. Sus ideas macroeconómicas lo llevaron a ganar el Premio Nobel de Economía, en 1971 por sus labores en el estudio del crecimiento económico. Fue el creador del *Sistema norteamericano unificado de contabilidad nacional*.

Sin embargo, no obstante esa crítica, se suele interpretar el PBI según su evolución: es decir, si es ascendente durante un período (mes o año), se considera que la economía está creciendo. En cambio, si desciende, se estaría en una *recesión*; y si es igual, *la economía se ha estancado*. Ese tipo de comparación permite compensar cualquier error de procedimiento en su cálculo, sobre todo si no se han tenido en cuenta algunos conceptos que influyen en él directamente (por ejemplo, el trabajo en negro).

Al respecto, también es importante recordar otra crítica que formulara uno de los premios Nobel en Economía, el profesor Joseph E. Stiglitz, quien afirmaba que:

“El PBI no mide adecuadamente los cambios que afectan al bienestar, ni permite comparar correctamente el bienestar de diferentes países [...] no toma en cuenta la degradación del medio ambiente ni la desaparición de los recursos naturales a la hora de cuantificar el crecimiento. [...] esto es particularmente verdadero en Estados Unidos, donde el PIB ha aumentado más, pero en realidad gran número de personas no tienen la impresión de vivir mejor porque sufren la caída de sus ingresos”.

Joseph Stiglitz

La tasa de variación del Producto Bruto Interno es el incremento o disminución que éste experimenta en un período de tiempo determinado, normalmente, un año, y es lo que se utiliza para medir el crecimiento económico de un país. Se

calcula como el cociente entre el PBI de un año determinado y el PBI del año anterior, expresado en porcentaje.

UTILIZACIÓN DEL PBI

No debe olvidarse que este índice comenzó a ser usado por completo durante la *Segunda Guerra Mundial* (1939-1945) como un medio para medir la producción total de tanques, aviones, automóviles y todos los otros bienes y servicios que se intercambiaban en la economía monetaria existente.

Y en la *Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro*, en 1992, 170 gobiernos firmaron la llamada *Agenda 21*, que acordó corregir los errores existentes en la determinación del *Producto Nacional Bruto (PNB)* y de su versión doméstica: el *Producto Bruto Interno (PBI)*.

Para tal fin, numerosas oficinas de estadísticas en distintos países comenzaron a trabajar para lograr las rectificaciones del caso y, actualmente, en la mayoría de economías desarrolladas, sus oficinas estadísticas revisan constantemente los componentes del PBI.

Tal es así que han llegado a comprobar que el PBI solo incluye la producción medida en dinero, haciendo caso omiso de muchos costos sociales y ambientales; entre ellos, trataron de identificar la forma de contabilizar las cifras del progreso nacional y de muchos costos que soporta la sociedad, que al igual que los costos externos (*externalidades*), suelen ser omitidos en los cálculos del PBI.

Por ejemplo, los bosques no son evaluados en el PBI; y, sin embargo, un país puede talar todos sus bosques y registrar la venta de la madera como una adición al PIB, sin anotar las pérdidas por su utilización en lugar alguno. Del mismo modo, cuando se trata a la educación como un costo en lugar de una inversión de la sociedad para formar ciudadanos educados y productivos.

No obstante, a principios del presente siglo, muchas empresas comenzaron a considerar los costos sociales y ambientales de su producción en sus balances, aunque no se hayan hecho correcciones similares en el cálculo del PIB.

En efecto, el PBI no considera los bienes ecológicos vitales como el aire limpio, y el agua, ni el trabajo no remunerado (como el de las amas de casa para el mantenimiento del hogar y la familia, el cuidado de los enfermos y los ancianos, los servicios voluntarios, etcétera), tampoco el trabajo en negro que constituye una importante carga en la producción de un país.

Muchos países ahora tienen índices de su calidad de vida que, si bien no pueden ser valuados en dinero, deberían ser considerados en el cálculo del PBI como la salud pública o los costos ambientales.

A todos esos aspectos deben agregarse los numerosos costos que aumentan las cargas del PBI como el calentamiento global, la desertificación, los incendios, las inundaciones, las sequías y la destrucción ambiental, que constituyen un verdadero desafío a la validez del PBI como representante de la calidad de vida de la población.

LA RELACIÓN DEL PBI CON LA PRODUCCIÓN

El PBI en sus dos expresiones (*real* y *nominal*) es un índice utilizado para evaluar la producción de bienes y servicios, dado que:

- El **PBI real** mide las variaciones que experimenta la producción física de la economía entre períodos diferentes, valorando todos los bienes producidos en los dos períodos a los precios similares.
- El **PBI nominal** mide el valor de la producción correspondiente a un determinado período a los precios de mercado vigentes en ese año.

La tasa de variación del Producto Bruto Interno es el incremento o disminución que éste experimenta en un periodo de tiempo determinado, normalmente, un año, y es la que se utiliza para medir el crecimiento económico de un país. Se calcula como el cociente entre el PBI de un año determinado y el PBI del año anterior expresado en porcentaje.

OTRAS VARIABLES SOCIO-ECONÓMICAS

CONCEPTO

En *macroeconomía* se estudia el comportamiento de las unidades económicas tanto de consumo como de producción *en forma conjunta*; por eso se distingue a esta nueva disciplina de la *microeconomía*, que estudia solo el comportamiento de las *unidades individuales*.

En otros términos, la macroeconomía se centra en el *comportamiento global* del sistema socio-económico, reflejándolo a través de variables como la *producción o producto total*, de la cual hemos visto anteriormente el PBI; también de otras como el *consumo y el ahorro*, a las cuales nos hemos de referir a continuación.

Su propósito es tener una visión amplia, pero simplificada del funcionamiento de la economía, pero que al mismo tiempo permita conocer y actuar sobre el *nivel de la actividad económica* de un país determinado o de un conjunto de países.

CONSUMO

La idea de *consumo* se encuentra íntimamente vinculada con la de *gasto* y ambas presuponen la *destrucción final* de los bienes y servicios aportados por el acto de producción en el proceso económico.

Y, a su vez, el consumo o gasto tanto individual como general se encuentra subordinado al nivel de sus respectivas rentas o ingresos.

Desde el punto de vista macroeconómico, el sector consumidor que se encuentra formado por las familias; es aquel que recibe las remuneraciones de los propietarios de los factores que participan en el proceso de producción (empresas).

El sector familias debe optar entre:

- Destinar sus ingresos a adquirir bienes y servicios de consumo.
- Ahorrarlos en su totalidad o parcialmente.

Ello nos mueve a estudiar las *propensiones* (aquel que nos mueve a adoptar una decisión sobre en qué gastar nuestra renta en cualquiera de esas opciones).

PROPENSIÓN AL CONSUMO

Concepto

Existe una relación entre *la renta o el ingreso y el consumo*, o, dicho en otros términos, entre el volumen de la renta y/o ingreso de un consumidor y la cantidad que gasta en el consumo de bienes y servicios.

Esa relación se conoce en el lenguaje económico como *propensión total al consumo* y depende de dos factores básicos:

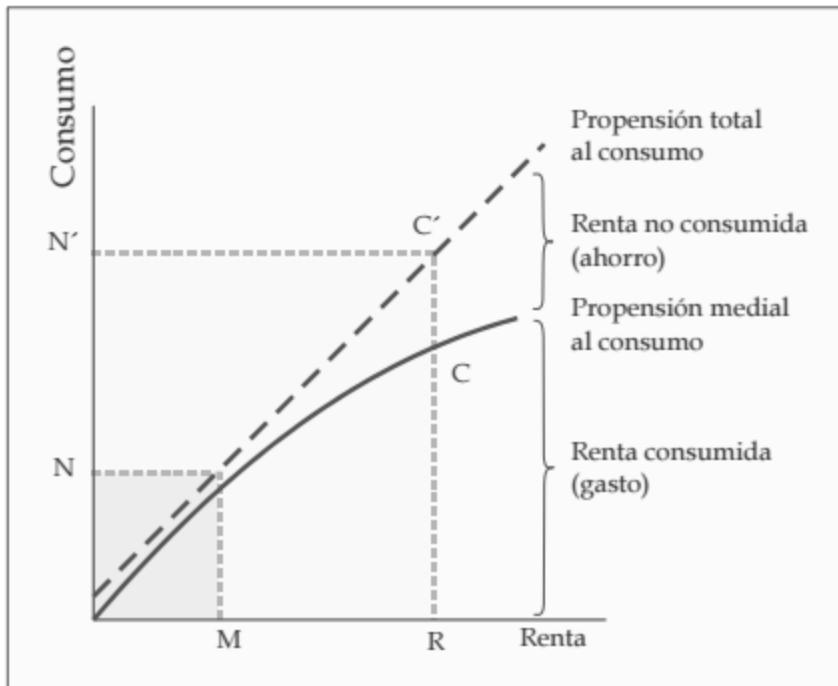
- La *actitud subjetiva del consumidor* respecto del consumo de bienes y servicios.
- El *nivel de precios de los bienes y servicios*.

Teniendo en cuenta la característica que presente la propensión al consumo, de ser *función de la renta o del ingreso*, puede construirse una curva que permita representar la capacidad que será consumida de acuerdo con los distintos niveles de renta y/o ingreso.

Supongamos al efecto que cuando la *renta o el ingreso aumenta* en un determinado porcentaje (por ejemplo, 10%) el consumo tendrá un *incremento inferior a dicho porcentaje* (o sea menos del 10%). Otros supuestos serán que ningún individuo gasta más que los ingresos que percibe, y que a mayor renta

existirá un mayor consumo, aun cuando éste sea, en proporción, *inferior* a dicho incremento.

En el gráfico siguiente indicamos esas posibilidades con una línea de puntos que representa la *propensión total al consumo*, en el caso de que todos los individuos de una comunidad gastaran la totalidad de su renta (línea punteada de 45 grados).



Propensión media al consumo

La relación entre la renta y el consumo que hemos tomado en cuenta para la determinación de la *propensión total al consumo* ha sido tomada de la *renta total y el consumo total de una comunidad*.

Con el fin de elaborar un valor general representativo de las propensiones individuales de las unidades de consumo, podemos obtener obtenido el valor de la *propensión media al consumo*, que es la resultante de proporcionar los distintos consumos e ingresos individuales (inclinación a realizar el acto de consumir), que según hemos dicho ha de resultar inferior a la propensión teórica o total, determinada con la línea de puntos en el gráfico anterior.

Si observamos el mismo gráfico, deducimos lo siguiente:

- Que entre la propensión media al consumo y la renta, se encuentra la renta propiamente consumida que conocemos con el nombre de *gasto* (línea RC).

- Que entre la propensión media al consumo y la propensión total al consumo, se encuentra la renta no consumida que conocemos con el nombre de *ahorro* (línea CC').

Propensión marginal al consumo

Si deseáramos ahora expresar dicha propensión respecto del aumento o disminución que puede operarse en el ingreso disponible, estaríamos frente a otra variable designada con el nombre de *propensión marginal a consumir*.

Con el nombre de *marginal* designamos a las distintas propensiones que se observan a medida que se produce un aumento o disminución del ingreso disponible; podríamos denominarlas también *propensiones parciales*.

En el siguiente cuadro puede observarse con toda claridad la forma en que se determinan estas últimas propensiones al consumo (media y marginal).

Ingreso		Consumo		Propensión al consumo	
Disponible	Marginal	Total	Marginal	Media	Marginal
100.000	100.000	150.000	50.000	+ 50%	50%
200.000	100.000	200.000	40.000	---	40%
300.000	100.000	240.000	30.000	- 20%	30%
400.000	100.000	270.000	50.000	- 32,50%	50%
500.000	100.000	320.000	50.000	- 36%	

Según se observa en el cuadro anterior:

- Las propensiones medias al consumo resultan de la relación entre el ingreso disponible y el consumo total.
- Las propensiones marginales al consumo resultan de la relación entre las diferencias existentes entre las distintas escalas del ingreso disponible y las diferencias entre las distintas escalas del consumo total

AHORRO

Desde el punto de vista macroeconómico, el sector que hemos identificado como unidad de consumo y que se encuentra formado por las familias, es aquel que percibe las remuneraciones de los propietarios de los agentes económicos que participan en el proceso de producción (empresas).

Dicho sector debe optar entre:

- Destinar sus ingresos a adquirir bienes y servicios de consumo.

- Ahorrarlos total o parcialmente.

En efecto, si una familia recibe en un período determinado (mes, año) ingresos por valor de \$ 100, ha de gastar para su consumo una parte o todo; si existiera un excedente de ingreso disponible que no consume en la adquisición de bienes y servicios, lo ha de destinar al *ahorro*.

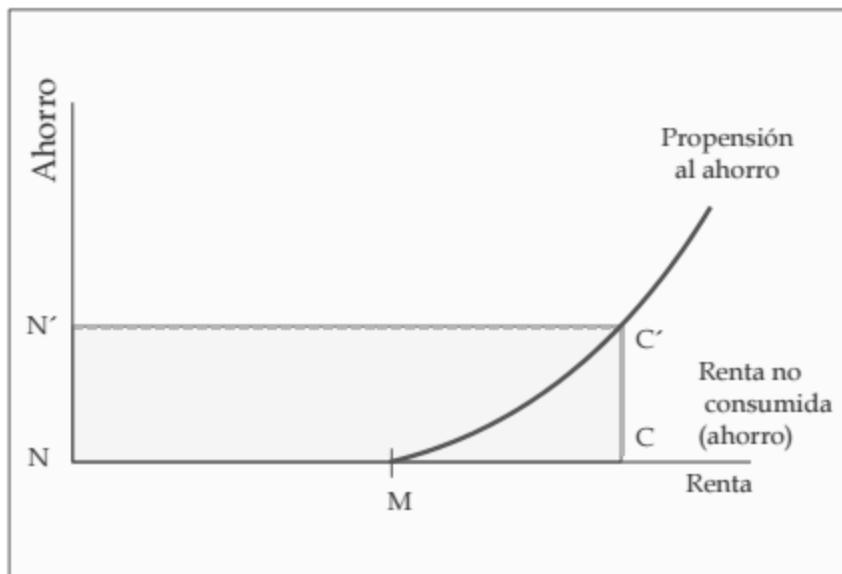
Lógicamente, que si tomamos la totalidad de las unidades de consumo (familias de un país) en la cual algunos consumen la totalidad de su ingreso y otras una parte, observaremos la existencia de cierta *uniformidad en su comportamiento* que permitirá establecer una relación entre los ingresos de todas ellas y lo que consumen; dicho en otros términos, diremos que aquella proporción del ingreso que se destina a ser consumido depende del monto del ingreso.

Y, por su parte, la parte del ingreso no consumido será el *ahorro*, que también dependerá del monto del ingreso.

PROPENSIÓN AL AHORRO

Concepto

En el gráfico de propensión al consumo de una comunidad imaginada (que hemos transcripto anteriormente), las rentas de hasta M valor son gastadas totalmente y cuando pasan de dicha cifra el consumo es inferior, dejando un margen cada vez mayor para el *ahorro (renta no consumida)* que es la que se presenta como diferencia entre la propensión total y la propensión media al consumo; dicha situación se observa en la parte superior de dicho gráfico:



En otras palabras, podemos decir que cuando ambas líneas se unen, el consumidor se encuentra en equilibrio y cuando la curva de propensión al consumo cae debajo de la línea representativa de la renta, aquel realiza un ahorro que se mide por la distancia entre las dos líneas (C-C').

Por su parte, el punto MN corresponde a aquel en que la renta se gasta totalmente y a partir del cual la curva de ahorro es ascendente; la distancia que presentan cada uno de los puntos de dicha curva y la línea horizontal (renta) es la propensión del ahorro, medida por una línea perpendicular que nos indica el monto del ahorro efectuado, o sea, la renta no consumida.

PROPENSIÓN MEDIA AL AHORRO

Al igual que en el caso de la propensión media al consumo, cuando la propensión al ahorro ha sido determinada considerando los valores totales de renta y de consumo con el fin de elaborar un valor representativo general de las propensiones individuales, la resultante será la *propensión media al ahorro*.

Propensión marginal al ahorro

La propensión marginal al consumo, al igual que la propensión media al consumo, produce un efecto inmediato en la propensión marginal y media al ahorro.

En efecto, si tenemos en cuenta que el ingreso disponible se destina al consumo en su mayor parte, volcándose el excedente al ahorro, éste último no es otra cosa que la parte del *ingreso disponible no consumido*.

Y, por lo tanto, la propensión al consumo y al ahorro representan la expectativa de toda familia a las distintas formas de utilización de su ingreso.

Ello nos induce a decir que la *propensión marginal al ahorro* representa la propensión de todo *incremento* de ahorro producido por un aumento del ingreso disponible.

El siguiente cuadro simplificará dichos conceptos:

Renta Disponible	Consumo	Propensión marginal al consumo	Ahorro	Propensión marginal al ahorro
1.000	1.800	$200/1.000 = 0,2$	800	0,8
2.000	2.000	$700/1.000 = 0,7$	0	0,3
3.000	2.700	$700/1.000 = 0,7$	300	0,3
4.000	3.400	$600/1.000 = 0,6$	600	0,4
5.000	4.000	$500/1.000 = 0,5$	1.000	0,5
6.000	4.500	$500/1.000 = 0,5$	1.500	0,5
7.000	5.000	$500/1.000 = 0,5$	2.000	0,5

Propensiones medias y marginales al consumo y al ahorro

DEFINICIONES:

$$\text{Propensión media al consumo} = \frac{\text{Consumo}}{\text{Ingresos}}$$

$$\text{Propensión media al ahorro} = \frac{\text{Ahorro}}{\text{Ingresos}} = 1 - \text{Propensión media al consumo}$$

$$\text{Propensión marginal al consumo} = \frac{\text{Incremento del consumo}}{\text{Incremento de los ingresos}}$$

$$\text{Propensión marginal al ahorro} = \frac{\text{Incremento del ahorro}}{\text{Incremento de los ingresos}} = 1 - \text{Propensión marginal al consumo}$$

Observaciones:

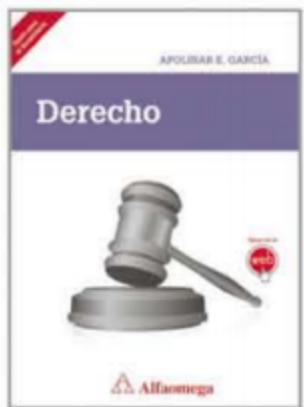
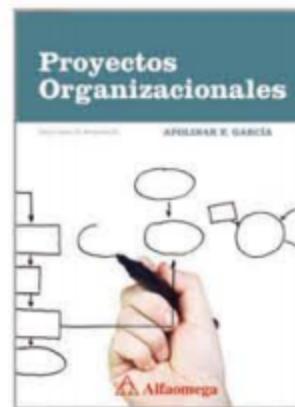
- La propensión media al ahorro es más alta en las familias ricas (o sea, la propensión media al consumo es más alta en las familias pobres)
- La propensión media al ahorro de los países parece bastante constante, si se observan largos períodos (o sea, la propensión media al consumo de los países parece bastante constante).
- La propensión marginal al ahorro es más alta en las familias ricas (es decir, la propensión marginal al consumo es más baja en las familias pobres).
- Para que la propensión marginal al ahorro aumente con la renta, la propensión marginal al ahorro ha de ser superior a la media.

Economía Política

Economía política es una obra dirigida a los estudiantes de la escuela secundaria que busca profundizar en la aplicación de los conceptos básicos esbozados en *Micro y Macroeconomía* y los efectos que han presentado dando lugar a nuevas teorías y pensamientos.

Este libro incursiona no solo en esas teorías y pensamientos de los principales sistemas económicos que se fueron aplicando en el tiempo y en las respectivas comunidades, sino también aquellos que actualmente se encuentran vigentes en el mundo entero y, en particular, en nuestro país.

Se incorporan contenidos relacionados con: Capitalismo; Marxismo; Keynesismo; Estado de bienestar; Necesidades y bienes; Competencia imperfecta; Mercado de trabajo; Economías mixtas; Comercio internacional; Desarrollo, marginación y pobreza; Globalización; Ajuste económico; Política monetaria y financiera, fiscal, comercial y cambiaria; entre otros temas.



Apoyo en la



ISBN 978-987-1609-91-8



9 789871 609918

www.alfaomegaeditor.com.ar/escolar



"Te acerca al conocimiento"

Alfaomega Grupo Editor