
INTRODUCCION A LA JUSECONOMIA
(Segunda Parte)

Julio Vega M.
Ayudante del Departamento
de Derecho Económico

CAPITULO II

9.— LA PRODUCCION Y LA DISTRIBUCION EN CUANTO MANIFESTACIONES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA Y COMO PROBLEMATICAS PARA LA ECONOMIA Y EL DERECHO.**A.— Introducción al Problema.**

La Economía Política se ocupa tanto de la producción como de la distribución de los bienes y servicios escasos. A la primera dedica su atención cuando contesta las interrogantes "Qué producir" —según la demanda de los consumidores— y "como producir" —de acuerdo con la demanda que hacen los productores de los factores productivos y su organización. Al problema de la distribución se refiere cuando responde a la cuestión "cómo distribuir lo producido".

Como ya se dijo, el hombre que vive en sociedad tiene necesidades de carácter biológico y otras que resultan de la vida en común con otros hombres. Para satisfacer las necesidades son indispensables bienes y servicios. Los bienes pueden obtenerse directamente de la naturaleza o por medio de un proceso de extracción y/o transformación llevado a cabo por la actividad humana. Esta actividad humana encaminada a crear bienes aptos para satisfacer las necesidades se denomina "producción", y los bienes que se obtienen de ella son "productos". La producción es una resultante de la actividad consciente e intencional de los hombres, que llamamos "trabajo". Mediante el trabajo el hombre doma la naturaleza y la pone al servicio de sus necesidades; pero, mediante el trabajo, el hombre también se transforma a sí mismo, en cuanto amplía su campo de conocimiento y encuentra nuevas maneras de pensar el mundo.

Para realizar el trabajo debe tenerse en cuenta las técnicas de producción y los medios de producción. Las primeras representan la búsqueda continua de un constante perfeccionamiento de los conocimientos que permiten obtener los máximos resultados; los medios de producción, por su parte, pueden ser "objetos de trabajo" (riquezas naturales, productos semi-acabados o artículos intermedios) y "medios de trabajo" de que se sirve el hombre para transformar los objetos (instrumentos, edificios, carreteras, etc.).

Junto al trabajo productivo existe un conjunto de actividades humanas ligadas también a la satisfacción de las necesidades. Tales son los "servicios".

La producción y la distribución de los bienes forman una actividad que se repite constantemente, dando lugar a un proceso económico con leyes propias y características singulares que a la economía política corresponde investigar.

En el proceso económico se establecen entre los hombres relaciones que tienen como punto de contacto (conflictivo o no conflictivo) los bienes que sirven para satisfacer las necesidades. Estas relaciones pueden aparecer en el

proceso de producción de bienes ("relaciones de producción") o en el proceso de su distribución ("relaciones de distribución").

Las relaciones de producción, que son las que ahora nos ocupan, se establecen mediante el trabajo. Como vimos, en virtud del trabajo el sujeto transforma la naturaleza y se transforma a sí mismo. Este doble cambio se realiza dentro de determinadas formas o modos de producción (trabajo directo, trabajo con medios de capital menos o más intensivos, empleo de métodos y sistemas con alta tecnología incorporada, etc.), los que llevan escrito en su menor o mayor perfeccionamiento la historia de la aventura humana sobre la planeta (1).

Un ejemplo nos permite aclarar lo que debe entenderse por relaciones de producción: Una industria textil tiene máquinas construidas en lugares distintos al de sus fábricas (otras zonas o países), emplea materia prima (lana y algodón) que trae de lugares extremos del país o del extranjero, usa carbón y electricidad que debe lograr de centros diversos de abastecimiento, emplea medios de transporte ajenos a objeto de abastecerse y abastecer el mercado, etc. De este conjunto de hechos surgen relaciones sociales que denominamos "relaciones de producción".

Ahora bien, toda esta maraña de relaciones que se establecen entre los hombres en el proceso de producción opera dentro de determinados controles, los que se encuentran vertebrados por un conjunto de normas que la costumbre y la ley resguardan; tales son la propiedad y la división del trabajo. De estos controles, la propiedad de los medios de producción es el más importante, ya que decide cómo se utilizan los medios de producción y determina acerca de las formas de cooperación y división del trabajo. Es por esto que las relaciones de producción se clasifican según la propiedad de los medios en propiedad privada, propiedad comunitaria y propiedad social.

Las relaciones de distribución, por su parte, dependen de las relaciones de producción, toda vez que la manera como se distribuyen los productos proviene de la propiedad de los medios de producción. Las relaciones de distribución se modifican cuando las relaciones de producción se transforman. Las relaciones de producción son, pues, la base del conjunto de las relaciones económicas. La actitud activa del hombre respecto a la naturaleza en el proceso social de la producción determina las relaciones de producción, mientras que estas, a su

(1) Marx llamó "fuerzas productivas" a este conjunto de maneras y medios empleados por el hombre para modificar la naturaleza y modificarse a sí mismo, en el proceso de producción. Véase, al respecto "El Capital", Libro I, Tomo I. Siguiendo este pensamiento, Oskar Lange señala que "las fuerzas productivas sociales son los métodos técnicos de producción, los medios de producción, sobre todo, los instrumentos de trabajo, así como la experiencia de los hombres y su actitud para servirse de los medios de producción y, en fin, los hombres mismos que poseen esta experiencia y esta aptitud". Las fuerzas productivas sociales son el conjunto de todos los factores que deciden de la productividad social del trabajo en cada nivel del desarrollo histórico de la sociedad". O. Lange: "Economía Política", F. C. E. pag. 19.

vez, definen las relaciones de distribución. En esto reside la clave que permite comprender las leyes que rigen el proceso social de la actividad económica de los hombres, y la economía política se propone precisamente investigar esas leyes" (2).

Junto a las relaciones económicas de producción y distribución hay otras que conforman, en unión con éstas, las relaciones sociales. A medida que los hombres adquieren conciencia de las relaciones económicas elaboran ideas sobre cuya base valoran sus relaciones sociales. El conjunto sistematizado de estas ideas forma ideologías que conllevan juicios religiosos, morales y filosóficos, los que se traducen en normas culturales que se expresan en el Derecho. El derecho de un pueblo traduce, así, la ideología predominante en el mismo.

Es importante destacar que la diferencia entre las relaciones económicas y el resto de las relaciones sociales estriba en que en aquéllas no existe una clara conciencia de las relaciones de producción. Si retomamos el ejemplo de la fábrica textil propuesto, veremos que un obrero de la industria textil no tiene conciencia de su relación social con los ovejeros o los negros que trabajan en mercado de la lana y el algodón; tampoco con los obreros de la industria de acero que provee a la fábrica que hace las maquinarias que se utilizan en elaborar el producto. Esta ausencia de lucidez respecto de las relaciones de producción permite que ellas no se incorporen, por lo general, en el ordenamiento jurídico burgués.

Hasta comienzos del presente siglo, sólo los propietarios de los medios de producción lograron configurar un derecho, el burgués, basados en un argumento asaz primario: Hay una cosa que le pertenece a alguien, luego toda la sociedad debe respetar ese dominio. Su circuito normativo parte con el primer poseedor del bien (esta posesión debió ser pacífica o con violencia permitida, de lo contrario "el derecho" no gozaría del respeto social); la cosa entregará productos naturalmente o por medio del trabajo y el dueño de los productos será el mismo que el de la cosa (su primer poseedor o aquél a quien se haya transmitido o transferido "según el derecho vigente"); el trabajo que los otros hombres aporten para lograr el producto no limita el derecho del propietario, pues éste habrá comprado o arrendado la fuerza de trabajo. Así, la relación social entre el propietario y los demás miembros de la sociedad acerca de un bien, pasa por el reconocimiento que el derecho hace del respeto al dominio privado de una cosa. Tal es el triunfo definitivo de la ideología burguesa: que el Derecho sea el "derecho" de los propietarios de los factores productivos naturaleza y capital. El trabajo social que se incorpora a través de las relaciones de producción se considera con una remuneración que no altera el dominio. El derecho burgués es el garante de la propiedad privada; para mantener ésta, la conciencia de la sociedad debe adherir a los valores ajenos al dominio: libertad contractual, igual respeto a los derechos establecidos, fraternidad que no rompa el poder sobre las cosas, justicia social del reparto, siempre que no comprometa la propiedad, etc.

(2) O. Lange; Ob cit., pág. 21.

B.— QUE ES LA PRODUCCION.

Por producción entendemos todo acto destinado a la creación de los bienes y servicios aptos para satisfacer las necesidades. Vale decir, se incluye tanto la producción técnica —que consiste en la transformación de las cosas para obtener bienes nuevos— como el transporte y la comercialización de los bienes hasta ponerlos a disposición del consumidor; además, se tienen en cuenta los servicios, esto es, las prestaciones mutuas de trabajo, generalmente especializadas, entre las personas y entre la administración del Estado y los miembros de la colectividad.

Toda persona que elabora bienes u ofrece servicios en el proceso económico está participando en la formación del producto total del país. El campesino que siembra y cosecha trigo, el porteador que los lleva al molino, el molinero que transforma el grano en harina, el que traslada la harina a la panadería, el panadero que alcanza el bien de consumo directo (pan), todos ellos están participando en el producto total de bienes y servicios. Cada uno de estos actores está agregando un valor como contribución de su producto; así, el agricultor vendió trigo por E⁹ 100.000,00, el molinero que lo transformó en harina lo vende a E⁹ 180.000,00 y el panadero obtiene por las ventas de unidades de pan E⁹ 200.000,00. Al producto final, el agricultor contribuyó con cien mil, el molinero con ochenta mil y el panadero con veinte mil. Cada una de estas contribuciones constituye el valor agregado y equivale a la diferencia entre el valor del producto elaborado por cada sector o actividad y las materias primas adquiridas a terceros. La suma de todos los valores agregados en todas las actividades económicas de un país determina su producto geográfico.

La unidad productora es la empresa —sea ésta capitalista o socialista— y su misión consiste en ofrecer bienes destinados al consumo directo o como insumo de otras empresas, para lo cual demanda factores productivos —naturaleza, capital, trabajo— que organizan de modo de obtener la producción deseada con el menor coste posible.

La empresa realiza, pues, un doble papel: por una parte demanda factores productivos —como materias primas, trabajo, maquinarias— y, por otro lado, ofrece bienes para el consumo directo o para insumos de otras empresas.

El primer circuito comienza con la representación mental que se hace el productor de la demanda del producto, continúa con el pedido de factores productivos que hace el productor (demanda derivada) y termina con la organización de dichos factores de modo de obtener el mayor volumen de producción al menor coste posible.

- a. El primer aspecto destacado —la demanda de consumos e insumos, no es sino un modo de reconocer la justeza de Keynes cuando señala que “toda producción tiene por fin último la satisfacción de algún consumidor” (3).

(3) J. M. Keynes: “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”, pág. 50. F. C. E.

En la demanda de bienes y servicios influyen factores subjetivos (4), como el standard deseado de vida, y factores objetivos, como el nivel de vida existente. Todos estos aspectos serán estudiados en su oportunidad; ahora sólo nos interesa destacar la demanda como el factor fundamental en el proceso del primer circuito económico. Es obvio que la demanda resulta de otros factores, ponderables unos —como la cuantía y distribución del ingreso, las tasas demográficas, la estabilidad de los precios, etc.— e imponderables otros —como los gastos del consumidor, las circunstancias imprevistas, el consumo de los demás, etc.

- b. El segundo hito lo constituye la demanda de factores productivos que hace el productor. Esta es una demanda derivada, ya que el productor no adquiere los factores productivos para satisfacer sus necesidades o las de su grupo familiar: compra factores productivos necesarios para conseguir un producto que más tarde venderá. Los factores productivos que se solicitan por el productor son: naturaleza (que se remunera con rentas), trabajo (que se remunera con sueldos y salarios) y capitales (que se remuneran con beneficios). Hay quienes agregan a estos tres factores dos más: la empresa y el Estado.
- c. El tercer paso está constituido por la combinación óptima de los factores productivos, la que se logra utilizando los factores de tal forma que se maximice el resultado. La maximización debe basarse en la utilización continua de medios técnicos de producción en constante perfeccionamiento. Si la técnica es estacionaria, aunque se administre de diversas formas para obtener mejores resultados, estaremos siempre dentro de un concepto tradicional de economía. Una de las características de esta economía tradicional es que la división del trabajo está fija y que el producto total es fijo. "Como los medios de producción no cambian en el curso del tiempo, la misma profesión del trabajador tiene que vincularse exclusivamente y para toda la vida con un medio de producción dado. El trabajador, entonces, va a identificarse con sus medios de producción e interpretar su profesión a través de ellos. Esto mismo sucede con todo trabajo empresarial. Se trata de un trabajo de administración de métodos de producción dados, que no cambian durante la existencia de la empresa. Por eso, el buen empresario de la economía tradicional no es un empresario inventor, sino un empresario de buenas cualidades administrativas" (5).

Los métodos de producción se estancan, el sistema productivo no despega y la sociedad misma se detiene cuando la innovación técnica es paralizada. Los

(4) Keynes señala que hay ocho motivos de carácter subjetivo que impulsan al hombre a no consumir: precaución, previsión, cálculo, mejoramiento, independencia, orgullo y avaricia. Del mismo modo, hay una lista correspondiente de motivos para consumir: disfrute, imprevisión, generosidad, error, ostentación y extravagancia.

(5) Franz J. Hinkelammert: "Economía y Revolución", pág. 18. Editorial del Pacífico.

valores y relaciones sociales permanecen estáticos, fijando un tipo de moral rígido, plagado de tabúes y que tiende a eternizarse. Por otra parte, el producto total de la economía crece con calma, apenas para satisfacer el incremento de la población, y el desplazamiento de bienes conforme a las necesidades o al trabajo no se realiza, simplemente. La distribución del ingreso total es "a cada cual según su riqueza".

Por el contrario, en el concepto de una economía dinámica, la identidad "métodos de producción-valores sociales" desaparece. Con ello se libera el afán creador del yugo de la tradición y se tiende al logro de medios técnicos en constante perfeccionamiento. En este sentido, la revolución industrial crea una sociedad y un hombre nuevos, aunque nada nos diga ni de las características que necesariamente debe tener esa sociedad ni de las preocupaciones del hombre que de ella resulte. La integración "métodos de producción-valores sociales" desaparece, ciertamente, ya que los métodos de producción están en constante cambio. No obstante, los valores sociales buscarán integrarse con otros elementos —como la coordinación económica y las formas de propiedad— que tienden a permanecer estáticos, protegiéndose para tal efecto con una serie de tabúes y mitos sociales (como identificar la democracia con la propiedad privada, la libertad con las facultades contractuales, la igualdad con la sumisión a un ordenamiento jurídico).

Lo que mejor define el actual equilibrio industrial no es el mundo mágico del tradicionalismo sino el sistema de propiedad sobre los bienes de producción. Todo el edificio de valores sociales tiene su punto de partida en la propiedad privada o en la propiedad colectiva. Todos los valores sociales, también el Derecho.

El segundo circuito se desarrolla dentro del campo de la oferta que hace el productor a los consumidores directos o a quienes adquieren el bien semiacabado o intermedio como insumo. El consumidor, (personas, empresas, Estado), demandará bienes, despreciará otros e insinuará la creación de nuevos tipos de bienes, aún no fabricados. Todo lo cual genera una nueva espiral de demanda-producción-oferta-consumo-demanda.

Cabe hacer notar que el aumento de la demanda de un bien terminado que se hace al productor, ocasiona variaciones en la demanda de los bienes y servicios que éste a su vez efectúa. En otras palabras, el aumento de la demanda de un bien provoca un aumento correspondiente en la inversión de bienes de capital fijo (maquinarias), bienes durables o semidurables de consumo (edificios, vestuario para obreros) y de stocks de mercaderías. Un ejemplo, bastante simplificado, permite clarificar este principio de la demanda derivada o de aceleración que acabamos de enunciar: Supongamos el caso de una fábrica de ladrillos que produce 100 mil unidades al año, sin capacidad instalada ociosa y con bienes de

capital de E^o 1.000.000, los que durarán 20 años (6). Supongamos además que la demanda de ladrillos se acrecienta en un 25%, esto es, que el productor de nuestro ejemplo debe producir 125 mil unidades en lugar de 100 mil, es evidente que habrá una demanda de un 25% de bienes de capital fijo por parte de la industria referida para responder, a su vez, a la mayor demanda del producto terminado (ladrillos). Si la reposición de las maquinarias en uso es del 5% (E^o 50.000 anuales, ya que las maquinarias de nuestro ejemplo duran 20 años), tendríamos que el productor de ladrillos, frente a una demanda del 25% de su producto, hará una demanda del 500% en bienes de capital, lo que equivale a la suma de E^o 300.000 (50 mil para reposición y 250.000 de nuevos bienes) (7).

Es importante destacar que la demanda derivada beneficia no sólo a la economía donde se produce, sino además, y fundamentalmente, a los países exportadores de bienes de capital. Por ejemplo, si la demanda derivada se satisface importando $\frac{3}{4}$ partes de las maquinarias, el principio de aceleración beneficiará tres veces más a la economía extranjera que a la nacional. Tal es, por lo demás, el drama de los países subdesarrollados, cuya ausencia del factor productivo capital permite que un acrecentamiento de la demanda, hecho a veces con grandes sacrificios internos, beneficie a las economías exportadoras de bienes de capital.

C.— LOS COSTES DE PRODUCCION.

El productor establece una comparación entre los ingresos que le proporcionará el volumen de producción que venda y los costes que le obligará a cubrir. Los costes de una empresa son las remuneraciones de los factores de producción (naturaleza-renta, trabaja-salario, capital-beneficio). El precio que la empresa debe pagar a la última unidad de factor productivo (unidad marginal) ha de ser igual al que otras empresas pagan a las unidades marginales que emplean.

Los costes de producción son **explícitos** cuando comportan pagos a terceros (salarios, materias primas, royalties, etc.) o **implícitos** cuando son factores de propiedad de la empresa (edificios, maquinarias, etc.). Los costes im-

(6) La tasa de reposición depende de la duración de los bienes de capital y del desgaste por su uso. Si la duración es de 10 años, la depreciación será del 10%; si la duración es de 20 años la tasa de reposición es del 5%. En dinero, la reposición se obtiene dividiendo el valor del bien por el número de años de duración y el coeficiente que resulte será la depreciación anual. Mientras más larga es la duración de los bienes de capital, mayores son los efectos amplificadores de la demanda derivada.

(7) El coeficiente de aceleración mide la magnitud del cambio en la demanda de bienes de inversión como consecuencia de un aumento de la demanda de bienes terminados. Se obtiene dividiendo el porcentaje de la demanda de bienes de capital por el porcentaje de la demanda de bienes terminados. El coeficiente mencionado puede ser inferior a la demanda efectiva de bienes de capital que haga el productor; ello ocurrirá, de ordinario, cuando las expectativas de consumo son aún superiores a las mostradas por la demanda en una época determinada.

pífcitos deben considerarse en los costes totales, ya que lo contrario supondría una sobreestimación de los beneficios y no se respetaría la remuneración segura de ellos si se ofrecieran como factores de otras empresas. Las variaciones de los costes pueden deberse a factores tan diversos como los cambios en el volumen de producción, alteración de los precios de los factores, variación de las técnicas y modificaciones en la calidad del producto. Con todo, la forma más corriente de análisis se refiere a la variación del volumen de la producción, manteniéndose constantes los demás factores que influyen en el coste. (8)

Al respecto, debe hacerse preferente mención de los costes a largo plazo, en los cuales varía la producción sin alterarse la capacidad instalada, y costes a largo plazo, en los que las variaciones en la producción permiten ampliaciones en la proporción de la empresa y equipo.

D.— LA DISTRIBUCION.

La producción es uno de los grandes aspectos de la teoría económica, como ya lo expresáramos. El otro es la problemática de la distribución. La interrogante que se formula es la siguiente: ¿Cómo repartir los bienes y servicios que produce una economía en un período determinado? O, de otra manera: ¿Cómo debe distribuirse la renta que genera la producción nacional entre los factores productivos, qué parte debe llevarse el trabajador, el propietario, el empresario y el Estado; cuánto cada individuo de cada uno de esos grupos? ¿Cómo se remuneran y cómo deberían remunerarse los factores productivos?

Las respuestas son variadas: "A cada uno según su propiedad" parecen responder los economistas preclásicos, pensando en la renta del suelo; "A cada cual según su riqueza", nos dicen los clásicos postulando un beneficio acrecentado para el capital, motor del desarrollo económico; "A cada uno según su necesidad", señala el humanismo marxista, cambiando el sentido de la remuneración a los factores; "A cada uno según su trabajo", repostula el marxismo-leninismo, poniendo el acento en aquel factor que es de exclusiva factura humana: el trabajo; "A cada uno según su capacidad de organización empresarial", sostienen los teóricos del empresario dinámico y de la sociedad de consumo; "A cada cual según lo que el Estado disponga", parece ser el verbo más usado hoy, cuando se le entrega al Estado, punto de intersección del espíritu, la técnica y la forma de un sistema, en el lenguaje de Sombart, la misión de crear una conciencia lúcida acerca de lo que se debe hacer en una nación para llevar a cabo el proyecto histórico colectivo que ella se autoimponga.

Todas estas posturas equivalen a meras proyecciones de una determinada cosmovisión. Su carga valórica es, pues, inmensa. A cualquiera de estos

(8) La situación, "permaneciendo iguales todos los demás factores", se enuncia en Economía con la expresión latina "ceteris paribus".

postulados se puede adherir según la perspectiva de cada cual; en el fondo, son metas a alcanzar y no realidades exactamente dadas. La única verdad posible de detectar con seguridad se encuentra en un hecho simple: la consecución de bienes y servicios por las personas se hace según sus ingresos. El factor distributivo más importante de los bienes y servicios resulta así ser el ingreso por persona con que se remuneran los factores productivos, mas no en el sentido mítico de un promedio, como el ingreso per cápita, sino en el sentido estricto de la cantidad efectiva con que cuenta cada persona para satisfacer sus necesidades y las de su grupo.

E—QUE ES LA DISTRIBUCION.

La distribución de la renta, tanto en su aspecto funcional como personal, forma la tercera parte del actual programa de estudios juseconómicos y no procede aquí, por lo tanto, su estudio detallado. Sólo haremos resaltar algunos aspectos conceptuales que nos servirán para exposiciones futuras.

a) La Distribución Funcional de la Renta.

Como bien la define R. Barre, "la renta nacional es la suma de las rentas que perciben los factores de producción en pago de su aportación a la actividad productiva durante el período estudiado" (9). De otra manera, la renta o ingreso nacional es la suma de los ingresos ganados por los factores productivos.

La Contabilidad Nacional permite relacionar el producto nacional con la renta nacional. En efecto:

- 1º— El producto nacional bruto (PNB) a precio de mercado es el valor expresado en dinero de los bienes y servicios finales que produce una economía en un año calendario.
- 2º— Si del PNB se deducen las amortizaciones para la conservación y renovación del capital de un país, se obtiene el producto nacional neto (PNN) a precio de mercado.
- 3º— Si del PNN a precios de mercado se restan los impuestos indirectos, deducidas las subvenciones a la producción, se obtiene el PNN a coste de los factores o renta nacional. (10)

La distribución funcional de la renta se refiere, pues, al reparto de la renta entre los factores de la producción. La renta que llega a manos de los individuos forma el capítulo de la distribución personal de la renta.

(9) Raymond Barre: "Economía Política", Tomo II, pág. 19. Ed. Ariel.

(10) Los impuestos indirectos no son desembolsos en que deba incurrir el productor, no son coste. A los impuestos indirectos se deducen las subvenciones a la producción (o se agregan al PNB), ya que ellas representan la diferencia entre el precio a que se vendió el producto y el coste real del factor).

b) La Distribución Personal de la Renta.

4º— El ingreso personal se obtiene deduciendo de la renta nacional los ingresos ganados por los sujetos pero no percibidos (imposiciones previsionales, beneficios no repartidos) y sumándole las transferencias (esto es, las rentas distribuidas pero no ganadas, como pensiones, subvenciones, subsidios).

5º— Si del ingreso personal deducimos los impuestos directos, habremos obtenido el ingreso personal disponible, cantidad que cada sujeto destina a consumo y/o ahorro.

El objeto de la teoría de la distribución de la renta trata de visualizar los mecanismos económicos que rigen la formación de la renta y los resortes institucionales que determinan su atribución. Los mecanismos económicos no son otros que los factores de producción (naturaleza-trabajo-capital) y las técnicas de producción que tienden a la maximización de los resultados. Los resortes institucionales que determinan la distribución del ingreso están vaciados en un claro exponente de las estructuras sociales: en el Derecho.

Para el Derecho, la formación de la renta es un insumo que recibe y distribuye como productos que benefician a diferentes factores: una parte va al Estado, otra al propietario del factor Naturaleza, la tercera al trabajador, la última llega como beneficio al capital. A cada uno de estos sectores les entrega montos diferenciados, porque sus aportes al producto total es diferente y porque la oferta de cada factor también es distinta.

Pero ¿por qué algunos factores son más abundantes —como la mano de obra respecto del capital en los países subdesarrollados— y por qué el aporte al producto total es diferenciado? Esta es una cuestión que tanto la teoría económica como la jurídica soslayan. “Detrás de las fuerzas del mercado —como sentenciaría Richard Tawney— se levantan influencias de otra naturaleza, que determinan que los miembros de algunos grupos sociales estén en posición de prestar servicios que son altamente remunerados porque son escasos, y de aumentar sus ingresos con la adquisición de activos, en tanto que otros grupos deben proveer servicios que son baratos porque existe un exceso de oferta pero que constituyen sus únicos medios de subsistencia” (11).

Esas “influencias de otra naturaleza” a que alude Tawney son:

1º La protección jurídica a la concentración de la propiedad del capital y de la tierra, que entrega la mayor parte de la renta, proporcionalmente, a estos factores, en desmedro de los trabajadores que reciben un ingreso más bajo. Este hecho gravita en el nivel de educación y especialización, a menor educación menor retribución) —a raíz de que la obtención de un buen nivel educacional está supeditada al ingreso familiar—, en la atrofia

(11) Richard Tawney: “Equality”; citado por Aníbal Pinto en “La Distribución del Ingreso en América Latina”. Eudeba. Se recomienda especialmente este trabajo del profesor chileno.

de las capacidades físicas e intelectuales de vastos sectores de la población por las privaciones alimenticias de la infancia, en el sistema de oportunidades que condena a los pobres a sumirsa en la pobreza.

2º El vínculo entre el nivel de vida de un pueblo y el patrón del reparto de las rentas supone un delineamiento de los sectores primario, secundario y terciario que la norma jurídica configura a través de una legislación ad-hoc. Piénsese sólo en estos tres elementos: a) la inviolabilidad del dominio para cualquier forma de propiedad; b) la concentración del capital industrial y financiero, con todo su andamiaje jurídico; c) la administración de servicios públicos, que enconde tras su burocratismo una desocupación disfrazada.

3º El menosprecio al factor abundante (mano de obra): Se considera que es la carencia de mejores aptitudes lo que determina a un sujeto a ser siervo de su mediocridad. Pero el análisis no se detiene para averiguar si el "inapto" tuvo iguales posibilidades que los favorecidos del sistema ni para ver la causa real de la inaptitud, si existe. Recuérdese aquí lo que dijimos acerca de investigaciones realizadas en Chile acerca de las consecuencias de la subnutrición.

En los países industrializados, el Derecho ha encontrado algunos medios para redistribuir el ingreso. Para tal efecto, se han empleado medidas de carácter financiero, como las siguientes: a) Gastos sociales (seguridad social "de la cuna hasta la tumba", educación gratuita, etc.); b) Tribuciones progresivas (impuestos al patrimonio, impuestos por categorías); y c) Políticas de remuneraciones (aumento escalonado de sueldos y salarios, sueldos topes, sueldos mínimos, etc.). Como anota Aníbal Pinto (12), esta política distributiva no persigue directamente una modificación en la estructura de la propiedad, porque el dominio no tiene una connotación similar a los países subdesarrollados. En efecto, el nivel más alto de renta en los países centrales implica que, aunque los sujetos no dispongan de títulos de propiedad, tienen posibilidades de satisfacer sus necesidades básicas y de perfeccionamiento. Además, la política redistributiva de los países centrales obra del lado de la demanda, bajo el supuesto de que la oferta responderá flexiblemente a los cambios en el consumo, cuando los impuestos restringen ciertos consumos y aumentan otros.

Distinto es lo que ocurre en los países subdesarrollados. En ellos los métodos de administración financiera no son suficientes para alcanzar las metas del desarrollo social, como personas serias parecen creer (13). Efectivamente, la con-

(12) Aníbal Pinto: "La Distribución del Ingreso en América Latina". Eudeba.

(13) El profesor Hugo Araneda, por ejemplo, en su obra "La Administración financiera del Estado", Ed. Jurídica, señala: "En la economía libre, sin recurrir a la autoridad ni a la fuerza, el sistema financiero permite alcanzar iguales objetivos (desarrollo económico y justicia social). En el campo de la producción los incentivos tributarios, las subvenciones a la empresa privada o las inversiones estatales o, en el sentido inverso, impuestos desalentadores, son suficientes para encauzar ordenadamente el sistema productor de iniciativa privada... En el campo de la distribución, los impuestos progresivos y los proporcionales discriminatorios, combinados con una estructura eficiente de los servicios públicos y sociales, pueden gestar una repartición justa de la riqueza y el ingreso...".

centración de la propiedad, el bajo nivel de ingreso de las masas, la falta de desplazamiento eficaz de los factores productivos, no son problemas que puedan ser resueltos sólo mediante el manejo de meros instrumentos fiscales, aún cuando éstos tengan notable importancia. Se necesita no sólo actuar desde el lado de la demanda, sino también desde el ángulo de la oferta o estructura de la producción.

10.— LAS DECISIONES ECONOMICAS.

Los sujetos económicos adoptan decisiones que dan lugar a hechos económicos. Las decisiones de los sujetos económicos pueden ser de dos tipos: microdecisiones y macrodecisiones.

A— Las Microdecisiones.

“Son aquéllas tomadas por las microunidades de consumo y producción referentes a las magnitudes globales que les son propias” (14). Esto es, expresan el comportamiento de una unidad económica simple que busca salvar la escasez de bienes trazando planes de empleo de los recursos poseídos y que están ya sometidos a su poder de decisión.

El objeto de las microdecisiones es el capital y la renta; en efecto, el sujeto económico combina sus recursos de capital para obtener, dentro de cierto período, un flujo de bienes y servicios que es la renta (15). Ahora bien, el capital es un conjunto heterogéneo de recursos reproducibles cuyo empleo permite —mediante un rodeo de producción— acrecentar la productividad del trabajo humano. La renta, por su lado, es un flujo de bienes y servicios que deriva de un capital. El capital entrega un producto que llamamos *renta bruta*, al cual debe descontarse una fracción del capital por el desgaste de éste, operación que se denomina *amortización*, y que da lugar a la *renta neta*. La renta, cuando llega a manos de las personas, puede emplearse en consumo y/o ahorro.

El análisis teórico de las microdecisiones ha sido un aporte, principalmente, de la escuela vienesa; a los marginalistas les corresponde el mérito de haber elaborado la teoría del *cálculo económico individual*, que explica la actividad económica organizada del sujeto económico contra la escasez, basado en el siguiente principio: el productor busca el máximo beneficio y el consumidor, la mayor utilidad.

La teoría del cálculo económico individual puede presentarse en función de la *utilidad marginal*, o en términos de *curvas de indiferencia*. En virtud de la primera, el hombre busca su bienestar subjetivo máximo —habida cuenta de sus necesidades y de la cantidad limitada de bienes— luego del empleo óptimo de

(14) R. Barre. Op. Cit., pág. 125.

(15) El término “renta” está empleado aquí en sentido amplio, no como remuneración del factor naturaleza, sino como flujo de bienes y servicios que derivan del capital.

los bienes, lo que se logra con la igualdad de las utilidades marginales ponderadas. Esta forma de análisis tiene una importante limitación: la utilidad, que es subjetivamente apreciada por los individuos, no permite representar las elecciones de los grupos y la maximización que ellos buscan. De allí que Vilfredo Pareto, de la escuela de Lausana, señalase que la utilidad no puede ser medida, y estimara que cuando un individuo realiza elecciones concretas, su elección revela que para el sujeto existe una cantidad de combinaciones de bienes respecto de los cuales no existe razón para inclinarse por uno o por otro; vale decir, les son indiferentes. Todas las combinaciones de bienes entre los que la elección puede ser efectuada expresan una serie de indiferencia que se representa gráficamente por la llamada "curva de indiferencia", hasta llegar a una relación marginal de sustitución de los bienes.

Siendo un análisis válido de las decisiones individuales, la teoría del cálculo económico es, sin embargo, parcial. Como señala Barre en "Economía Política", la teoría del cálculo económico explica las relaciones asociativas fundadas en los principios jurídicos de cambio y contrato, pero deja fuera de su explicación las relaciones de sociedad que devienen de actos públicos que engloban a un número indeterminado de sujetos; tampoco incluye las relaciones que resultan de la adhesión a un sistema de valores común y que es capaz de decisiones y acciones de sacrificio, sin que sea la utilidad presente lo que más importe. De ahí que, cuando se trata de analizar las previsiones sobre estructuras totales o las decisiones que implican el empleo de coacciones por parte del sujeto de derecho Estado, respecto de los demás sujetos económicos, debemos utilizar otra teoría: la de las macrodecisiones.

B— Las Macrodecisiones.

La diferencia fundamental entre las micro y macro decisiones estriba en el problema por resolver: "La macroeconomía se ocupa de la determinación y el comportamiento de ciertos grandes totales: la producción de la economía y el nivel de precios; la microeconomía trata esencialmente de la asignación de los recursos entre distintas aplicaciones o usos alternativos, y de la distribución del producto total" (16).

Las macrodecisiones buscan la obtención de bienes escasos en una unidad compleja —grupo de empresas, industria, nación—, en tanto que las microdecisiones señalan el comportamiento de unidades económicas simples. Ahora bien, si en una unidad económica compleja hay una pluralidad de decisiones que trazan planes incompatibles, lo normal que sucederá es que uno de esos poderes de decisión busque lograr cantidades globales distintas a aquéllas que se lograrían en la confusa red de varias decisiones incompatibles. Cuando esto ocurre, ese poder de decisión que busca cantidades globales ha tomado una macrodecisión.

(16) G. Sirkin: "Introducción a la Teoría Macroeconómica". F. C. E., pág. 9.

Como vemos, la macrodecisión puede ser adoptada por una empresa dominante dentro de un grupo de empresas, por una industria (17), por el Gobierno del Estado cuando éste impone una política al conjunto de las economías domésticas, o por una nación dominante dentro de un grupo de naciones.

La macrodecisión —que se basa en una previsión global de las acciones y reacciones de la unidad compleja— se impone unilateralmente o por acuerdo de los restantes componentes de la unidad compleja, e implica un poder de coacción legítimo y necesario.

Las macrodecisiones pueden referirse a las cantidades que deben producirse (producción total) y a los precios de los productos (nivel de precios).

Las decisiones económicas importan necesariamente limitaciones sobre las que el sujeto económico debe actuar:

- a) Debe introducirse el factor tiempo y planear para corto y largo plazo;
- b) Debe considerarse que las decisiones no enfrentan, generalmente, un futuro seguro y que vale tener en cuenta la incertidumbre de la opción; y
- c) La decisión nunca nace y opera dentro del ámbito restringido de una sola voluntad; por el contrario, debe tenerse en cuenta el probable comportamiento de los demás sujetos. Así, una nacionalización debe propender a que el país agente se represente mentalmente un cuadro de acciones posible del propietario cuyos bienes se nacionalizan.

Todas estas limitaciones mueven a fijar, junto con la precisión de las metas y medios, una estrategia de acción factible que recoja las incertidumbres y los factores eventualmente conflictivos.

11.— EL PAPEL ECONOMICO JURIDICO DEL MERCADO:

LOS PRECIOS Y EL DINERO.

Las Naciones Unidas clasifican los países en “economías de mercado” y “economías de planificación central”. Países como los EE.UU., Canadá y Europa Occidental son economías de mercado desarrolladas; los países latinoamericanos son países de economía de mercado “en desarrollo”.

En cualquier economía de mercado se adoptan infinitas decisiones para obtener un ingreso y otras tantas para gastarlo. Ambas series de decisiones, por lo general, concuerdan, sin que exista una autoridad superior que se encargue de ello. ¿Qué es lo que introduce orden en las decisiones descentralizadas? Los problemas de la elección económica (qué producir, cómo producir, cómo distribuir

(17) La empresa abarca todas las partes de una unidad de producción sujetas a una misma administración; la planta es el lugar físico en donde se lleva a cabo la producción; la industria está constituida por un grupo de empresas que elaboran un mismo producto. La Ford Motor Company es una empresa; sus instalaciones de montaje en Michigan constituyen una planta: el conjunto de productores de automóviles forma la industria automotriz.

lo producido) son resueltos por un mecanismo denominado **mecanismo del mercado**. El sistema que incorpora este mecanismo se llama **sistema de mercado**.

La esencia del sistema de mercado consiste en que los bienes se producen para el cambio y que el intercambio se realiza a través de transacciones monetarias. Las familias venden su fuerza de trabajo y los servicios de sus recursos naturales y de capital, por lo cual obtienen un ingreso, con el que adquieren los bienes y servicios de quienes los producen. Las empresas reciben recursos de los particulares y venden sus productos y servicios, el ingreso que obtienen de la venta cubre sus costes de producción y reditúa beneficios. ¿Cómo es posible el orden en un sistema aparentemente tan enmarañado? Adam Smith dijo que “una mano invisible” —la competencia entre compradores y vendedores— actuaba como reguladora del proceso.

Las sociedades de mercado siguieron, en el tiempo, a las sociedades tradicionales. Su génesis se encuentra a fines de la edad media, cuando se desarrollaron prácticas que hicieron posible un comercio en rápida expansión. Surge la monetización de las transacciones, la creación de bancos de depósito y de crédito, la contabilidad por partida doble, el libre intercambio de la tierra por dinero según cánones de la propiedad privada, etc.

El mercado se convierte en instituciones donde interactúan compradores y vendedores y en las que se determinan los precios y cantidades cambiadas. De allí que al sistema de mercados se le entienda como a un **sistema de precios**. Con demandantes que compiten para adquirir barato y oferentes que compiten para vender caro, se plantea la problemática misma del mercado: ella se resuelve con la determinación de un precio que iguala a la cantidad que los demandantes están dispuestos a comprar con la que los oferentes están dispuestos a vender. Tal es el **precio de equilibrio**, que impide el **excedente de oferta** que se produciría si en virtud de la fijación de un precio superior las empresas quisieran vender una cantidad mayor a la demanda. De igual modo, el precio de equilibrio impide la **escasez** que se ocasionaría si los demandantes buscaran comprar más de lo que los oferentes están dispuestos a vender.

A—Qué es el Mercado.

El mercado es el conjunto de ofertas y demandas de bienes y servicios relacionados por un determinado sistema. O bien, “es la suma de los contactos entre compradores y vendedores de un producto o servicio (18).

El mercado puede ser local, regional, nacional e internacional. Cualquiera sea su amplitud, en él se forman los precios por el juego constante de la oferta y la demanda.

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y/o servicios que los sujetos económicos están dispuestos a adquirir. Ella depende de la **capacidad de compra**,

(18) Haveman y Knopf: “El Sistema de Precios”. Ed. Amorrortu, Buenos Aires, pág. 58.

según los ingresos de los consumidores, y de la voluntad de compra, según las necesidades, gustos, expectativas de renta futura, consumo anterior, etc.

La oferta es la cantidad de bienes y/o servicios que pueden venderse en un mercado a un determinado precio. La oferta de un bien depende de su escasez (absoluta o no reproducible, y relativa o reproducible), y del tiempo de que se dispone para aumentar la producción: en período infracorto o de mercado, el tiempo es demasiado breve para que la producción pueda variar; a corto plazo, se aumenta la producción manteniéndose constantes los equipos; en período largo, aumenta la producción variando la proporción de la empresa con ampliaciones de equipos.

La reacción de la demanda y la oferta ante variaciones en los precios se mide por la elasticidad de la demanda u oferta, según el caso. La elasticidad es la relación entre el porcentaje de variación de la oferta o de la demanda con el porcentaje de variación del precio respectivo.

Demanda y oferta se mueven dentro de un marco institucional y están sujetas a factores psicológicos y al medio, tradiciones y posiciones sociales (19).

B—Las Diversas Formas de Mercado

1º) El mercado perfecto y competitivo.

I.—Sus rasgos fundamentales son:

a) Atomicidad del mercado: existe un gran número de unidades económicas que demandan y ofrecen, sin que ninguna tenga el grado de influencia necesario para ejercer cualquier acción sobre el mercado o sobre los otros competidores. Esta es la característica que hace competitivo el mercado, pensando en la competencia como un fenómeno impersonal y no como una lucha individual.

b) Homogeneidad del producto: Todas las empresas ofrecen productos idénticos y homogéneos en un mercado determinado.

c) Libre entrada y salida en la industria: cualquier persona puede entrar o retirarse del mercado según su voluntad. Esta es una característica que también hace competitivo el mercado, ya que no hay obstáculos ni restricciones para la oferta, demanda o nivel de precios.

d) Perfecta transparencia del mercado: todos los participantes conocen los datos significativos del mercado; cualquier cambio en las condiciones de éste será inmediatamente conocido y resuelto tanto por los compradores como por los vendedores. Esta es la característica que hace perfecto el mercado.

e) Movilidad perfecta de los factores de la producción: se supone que los factores de producción pueden desplazarse entre las industrias, respondiendo de inmediato a nuevas exigencias de la demanda.

(19) Existe un interesante análisis de J. Marchal: "Ensayo de Revisión de la Teoría de los Precios a la Luz del Progreso de la Psicología Moderna". También P. Reynaud, en "Economía Política y Psicología Experimental".

II.— La formación del precio en el mercado perfecto y competitivo:

Como quiera que las fuerzas principales son la oferta y la demanda, éstas son las que determinan el precio y la cantidad de bienes. Para tal efecto, debe distinguirse entre corto plazo (aumento de la producción con equipo fijo) y largo plazo (aumento de la producción con equipo variable).

a) En período corto el precio se forma en la intersección de la curva de la oferta de la industria y la curva de la demanda a la industria. El vendedor no acepta un precio inferior y los compradores no pagan un precio mayor por el producto. El precio resulta así ser **único**, dado que ninguna empresa es capaz de ejercer influencia en los precios (atomicidad), ya que los productos son homogéneos (homogeneidad) y todos los actores del proceso conocen los datos significativos del mercado (transparencia). Además, el precio es de **equilibrio**, ya que si fuere distinto al fijado por la igualdad de la oferta y la demanda, una u otra se encargaría de volverlo al punto de equilibrio.

La empresa no tiene problemas de venta porque su precio es el mismo del mercado, el cual asegura que la cantidad será vendida. La empresa que desee el **máximo beneficio** aumentará su producción hasta que el valor de la última unidad (coste marginal) sea igual al precio del mercado. Es decir, precio del mercado e ingreso marginal son iguales.

b) A largo plazo, los factores de producción son variables, alcanzando su perfecta movilidad, y quien quiera dedicarse a la producción de un determinado producto puede hacerlo sin restricciones. Todas las empresas buscarán igualar el coste de la última unidad producida con el precio del mercado, siendo normales sus beneficios.

Esto, naturalmente, es algo que en la práctica resulta muy difícil de lograr, ya que los factores de producción y los productos no son, por regla general, homogéneos y la eficiencia técnica de ordinario será dispar.

III.— Cómo funciona el mercado perfecto y competitivo.

Cada mercado y cada sistema de mercado se mueven eternamente en pos del equilibrio, posición difícil de conseguir a causa del incesante proceso de cambio. El estudio de este constante caminar hacia la posición de equilibrio se denomina **análisis del equilibrio general**. Cuando los mercados de bienes y servicios, los de factores productivos, las familias y empresas están todos en equilibrio, el sistema económico se encuentra ajustado.

Cualquier variación en los gustos y preferencias, en el nivel de ingresos, en los precios de los bienes y en el número de demandantes (visto desde el ángulo de la demanda), así como las variaciones en el precio de los insumos, la relación insumo-producto y el número de vendedores (visto desde el ángulo de la oferta), rompe el equilibrio del mercado haciéndose necesario un ajuste económico. Para lograr el ajuste se altera el precio y la cantidad cambiada en el mercado, de lo que resulta un equilibrio nuevo.

Ahora bien, la meta de todo sistema económico es la eficiencia, entendiendo por tal la producción de bienes y servicios adecuados, al menor costo social po-

sible, y con una distribución eficaz entre las personas. Para los teóricos del tipo de mercado que nos ocupa, el mecanismo de los precios refleja, en la curva de la demanda, lo que el consumidor está dispuesto a pagar por el producto. Para el oferente, mientras el precio exceda al coste marginal, obtendrá utilidades extras y estará ansioso de producir unidades adicionales; llega un momento, sin embargo, en que el aumento de producción logra la igualdad entre el precio del bien y su coste marginal de producción: esto significa, por ejemplo, que en la producción que el consumidor adquiere en E^o 1,00 se han empleado recursos productivos exactamente por ese mismo precio.

De igual manera, la producción a un menor coste social se regula por el mecanismo de los precios. Las empresas emplean cada factor hasta el punto en que el valor de su producto marginal es igual al precio del factor. De este modo, los precios de los factores y su capacidad para alcanzar el producto marginal más alto posible determina que el empleo se haga, a fin de cuentas, a su menor coste social.

Finalmente, un bien se encuentra distribuido eficientemente cuando lo obtiene el consumidor que mayor parte de su ingreso esté dispuesto a ceder por él. Naturalmente, esta tercera proposición de la eficiencia nos dice cómo se reparten los bienes, pero no nos señala cómo se reparten equitativamente. La misma vaguedad contiene el concepto de V. Pareto, en el sentido que una distribución es óptima si no es posible hacer otra que favorezca a algunas familias sin empeorar la situación de otras.

Acaso una de las fallas mayores del sistema de mercado radica en el divorcio, o ausencia de preocupación, entre la equidad y el sistema de precios y en la afirmación de que la equidad debe lograrse fuera del mecanismo de los precios.

IV.—Las consecuencias sociales del modelo competitivo y perfecto:

Si ninguna unidad económica es capaz de influenciar el mercado y los precios, y si cualquiera puede dedicarse a la producción de un bien sin restricciones; si, además, todos los actores del proceso están concientes de los datos significativos del mercado y hay una perfecta movilidad de los factores productivos, dándose siempre su pleno y más eficaz empleo; si todos los productos son iguales a su mejor nivel de homogeneidad, sin que la obsolescencia se presente... si todo eso ocurre, el poder económico no tendría significación y el poder político no vería en lo económico un basamento movedizo.

El propio poder público sobre las estructuras, que se manifiesta en la norma de derecho, no tendría razón de ser. El derecho económico sería una creación artificial excluida de toda posibilidad de reglamentar al poder económico privado, contentándose, cuando más, en tan idílica sociedad, con acuñar algunas máximas morales. El Estado no tendría nada que hacer en la economía, y a lo mejor en ninguna parte, ya que su intromisión desnaturalizaría el sistema, reduciendo su eficacia.

No sabemos si tal modelo es la aspiración máxima del liberalismo más tenaz o si es la meta de la sociedad comunista (¿no ha dicho alguien que los extremos se tocan?). Lo que sí creemos saber es que su valor explicativo es escaso y que no se compadece con la realidad, puesto que cada uno de sus rasgos fundamentales son más bien propósitos que realidades. En la vida moderna —que por supuesto no es la más deseable— la atomicidad es un mito, ya que siempre hay empresas, privadas o públicas, lo suficientemente poderosas para influir en el mercado y en los precios; la diferenciación real o ficticia reemplaza a la homogeneidad; la entrada en la producción se encuentra entabada por restricciones de toda índole, sean éstas legales, reglamentarias, de planes, de competencia o técnicas; tampoco puede hablarse de que los actores conozcan todos los datos del mercado, tanto más cuanto que éste reciba las influencias más variadas, tanto del interior como del extranjero, en sociedades que muy poco tienen de autárquicas; finalmente, los factores de producción buscan incesantemente la máxima especialización para elevar la productividad y su perfecta movilidad resulta casi un argumento extraño.

2º) Los mercados del poder económico.

En el mundo real no opera el modelo del mercado perfecto y competitivo. Es el poder económico el que ejerce su influencia decisiva:

a) Los que tienen el dominio sobre la oferta y determinan qué cantidades de un bien o servicio se han de llevar al mercado poseen el **poder monopolístico**.

b) Quienes controlan la demanda y establecen la cantidad de los bienes y servicios que se adquiere en el mercado poseen un **poder monopsónico**.

c) Pero existe aún un tercer poder, que actúa desde afuera del mercado: el **control de precios**.

2º— Los monopolios.

Monopolista puro es aquél que puede lograr todos los ingresos destinados al consumo de determinada industria, cualquiera que sea el nivel de su producción.

Del mismo modo que es casi imposible que se dé en la práctica una competencia pura, es difícil concebir la existencia de un monopolio puro. El monopolio supone la ausencia de la libre competencia, la presencia de una sola firma en la industria de que se trate, el bloqueo de la entrada y salida de la industria, y la fijación del precio que más convenga a los intereses del monopolista. Es decir, los presupuestos del monopolio son la antítesis del mercado perfecto.

a. En el **monopolio simple**, el monopolista fija un solo precio al producto, que será aquél en que el ingreso marginal sea igual al coste marginal. No obstante, el ingreso marginal del monopolista no es igual al precio del producto: cuando el monopolista aumenta su producción, debe bajar el precio para venderla; pero

el menor precio es imputado no sólo a la unidad adicional sino también a todas las unidades de producción previas, ya que él es el único oferente. Al ocurrir esto, el ingreso marginal ganado por la unidad adicional equivale al ingreso derivado de la renta de la unidad adicional menos la pérdida por las rebajas de las unidades ya producidas. El productor tratará entonces de fijar el volumen de producción allí donde el beneficio neto alcance su máximo antes de empezar a descender y se haga negativo.

b) En el llamado **monopolio discriminante**, el monopolista ofrece un mismo bien a precios diferentes en un determinado período. Esta discriminación puede ser personal cuando trata de atraer el máximo de dinero que los compradores estén dispuestos a pagar (precios distintos en las entradas de cine cuando se va a platea baja o platea alta); puede ser material, si se basa en el empleo del bien o servicio (precios diferentes por los Kw, según la electricidad se destine a la industria, administración o particulares); finalmente, la discriminación puede ser geográfica, como es el caso del **dumping**, que consiste en vender a precios más bajos al mercado extranjero.

En este tipo de monopolio, el vendedor fijará un precio más elevado allí donde la demanda es menos elástica y un precio menor en el mercado de mayor elasticidad. El precio quedará determinado en donde el coste marginal promedio no sea superior al ingreso marginal promedio.

c) En el **monopolio bilateral** un solo comprador enfrenta a un solo vendedor. Ejemplo clásico es el intercambio en el plano internacional. En este monopolio los dos extremos se enfrentan teniendo de por medio "una zona de regateo", en la cual se determina el precio; éste no puede eliminar toda utilidad para el comprador ni todo beneficio para el vendedor.

2b— El Monopsonio.

Un comprador se enfrenta a un gran número de vendedores. Dada la curva de la oferta, el poder de manipular la demanda permite controlar el mercado, la cantidad cambiada y el precio. De manera resumida podemos decir que el comprador adquirirá una cantidad de producto en que el beneficio marginal que obtiene con su compra sea igual al gasto marginal.

2c— El control y la intervención del Estado en los precios.

El control de precios es un poder impuesto al mercado por una fuerza exterior a él, vulnerando el libre empuje de la oferta y la demanda. Este es uno de los expedientes más usados en el mundo contemporáneo. Así, la fijación de precios a productos agrícolas en los EE. UU. llevó a este país, por más de veinte años, a determinar montos superiores a los de la libre competencia, provocándose

un amplio excedente de producción que el Gobierno adquirió y almacenó, sirviéndole para llevar adelante una política de "ayuda" a los países subdesarrollados.

La política de salarios mínimos, por sobre la tasa que muestra el mercado, también es una forma de control de precios. De igual manera, en épocas de emergencia, la reasignación de los recursos corre el riesgo de provocar alzas en la oferta reducida planeadamente; para evitar esta alza de precios y la inflación consiguiente, los gobiernos establecen sistemas de controles de precios en la oferta disminuida.

Por otra parte, la fijación rígida de precios a los bienes y servicios ofrecidos por las empresas del Estado, refleja el hecho de que a esas instituciones no les interesa prioritariamente el beneficio económico. La larga, y a veces torpe, polémica acerca de que las empresas del Estado no producen iguales beneficios que las entidades particulares tiene su explicación en que el Estado le preocupa más el bienestar general que el lucro. De no ser así, estas empresas tendrían un funcionamiento privatista —lo cual no haría diferencia en que la propiedad fuese privada o social— en tanto que su patrimonio y dirección son públicos. La gestión equilibrada del área social sólo exige que el total de sus costes (algunos sectores con pérdida y otros con beneficios) se traspasen al consumidor.

La intervención del Estado en los precios puede ser **autónoma**, como cuando intenta eliminar los monopolios o mantener la estabilidad monetaria, o **inducida**, como cuando protege a los productores o a los consumidores.

La intervención puede encaminarse a las determinantes de los precios (esto es, a la oferta y a la demanda), o al nivel de los precios:

a) La acción sobre la oferta puede revestir múltiples formas: transformación de los productos, almacenamientos, orientación del mercado externo, uso de stocks, baja de tarifas arancelarias, fijación del tipo de interés, ampliación o restricción del crédito, etc.

Las acciones sobre la demanda también serán variadas: persuasión para el consumo, consumo obligado, racionamiento, política de sueldos y salarios, política de educación del consumidor, cierre de fronteras para productos y modas, etc.

b) La acción sobre el nivel de precios puede hacerse fijando precios máximos, mínimos y fluctuantes dentro de determinados límites.

La eficacia y conveniencia de la intervención del Estado en la fijación de precios es discutida intensamente. Se dice que sería ineficaz porque estimula prácticas reñidas con el interés nacional (mercado negro); peligrosa para las libertades públicas, porque un control exacerbado puede llevar al totalitarismo; y antieconómica, porque limita la circulación y expansión de los factores productivos.

Con todo, no es ésa la opinión mayoritaria de la doctrina "La intervención del Estado en los precios parece, no solamente posible, sino en la mayoría de los casos beneficiosa. Es un procedimiento útil para la regulación de los mer-

cados, aunque es preciso que no conduzca —en el caso de la fijación de precios— a una cristalización en la estructura de la producción o a una orientación anti-económica de las actividades productivas... La condición fundamental en el éxito de la intervención es que se inspire más en el crecimiento armónico y en la productividad del sistema económico, que en la protección de intereses privados (20)".

3º) La Competencia Monopólica

I.— Caracteres y Clasificación.

El empresario actúa como monopolista cuando, al determinar un plan de ventas sólo tiene en cuenta las reacciones de los compradores; y el precio lo determina considerando los costes de producción y el máximo beneficio posible. Vale decir, excluye las posibles reacciones de sus rivales, ya que éstos no existen.

Sin embargo, el empresario puede verse obligado a estimar las actitudes rivales. y de ello se derivan dos situaciones:

- a) El vendedor considera como despreciables las reacciones de sus competidores, porque sabe que él no puede influenciar el precio de venta, dada la dimensión de su empresa y la circunstancia de que acepta los precios del mercado. Cuando esto ocurre hablamos de un **polipolio perfecto**: si elige el precio de modo de sobrepasar con él a sus competidores con un producto diferenciado, se habla de **polipolio imperfecto**.
- b) No obstante, el empresario puede fijar el precio esperando suscitar reacciones entre sus competidores. Debe esperar esas reacciones y aún las represalias. Tal es el caso del **oligopolio**. Los oligopolistas buscan la maximización del beneficio en dos formas:
 - de manera coordinada: oligopolio completamente coordinado con cooperación voluntaria o con una empresa dominante;
 - Oligopolio sin coordinación, con guerra de precios y ventas agresivas o en cadena.

En el oligopolio de coordinación perfecta mencionamos el cartel. En él la producción y los precios son determinados por un organismo común, que busca la maximización de los beneficios de las firmas adheridas al cartel. En la **coalición**, las empresas oligopolísticas fijan precios que maximizan los beneficios del grupo, repartiéndose el mercado convenientemente. En el oligopolio parcialmente coordinado se habla de **firmas barométricas**, que determinan la adhesión de sus rivales al precio por ellas fijado, en la medida que su precio refleja las condiciones del mercado; y también se mencionan las **empresas dominantes**, con varias empresas satélites. El precio, en este caso, lo determina la empresa dominante igualando sus costes marginales, más los costes de las satélites, con sus ingresos marginales.

(20) R. Barre, Ob. Cit., pág. 494.

En los oligopolios no coordinados existe una gran incertidumbre sobre el comportamiento de los rivales, observándose una gran rigidez en los precios practicados por las empresas. El precio tiende a mantenerse a despecho de ciertos cambios en los costes y en la demanda.

La característica fundamental del oligopolio es que está formado por pocas empresas y no es necesario que el producto vendido sea homogéneo.

II.—Las causas del oligopolio son, en lo fundamental, dos:

- a) Las economías a escala, que aparecen con el descenso de los costes promedio a medida que crece la empresa y se profundiza la tecnología.
- b) La fusión de empresas, esto es, la unión de firmas para constituir una sola de mayor envergadura.

III.—Las características de la competencia monopolística son las siguientes:

- a) Los productos son diferenciados, ya en sus características, ya en sus condiciones de venta; vale decir, la marca, la presentación, la publicidad, "o la suave sonrisa de una vendedora o el viril encanto de un vendedor", hacen que el comprador "vea" el producto diferente, aunque esto sólo sea una ilusión.
- b) Existe una clientela que manifiesta su preferencia por la variedad del producto que vende una determinada firma; el vendedor, que en este caso ejerce un dominio sobre el precio de su variedad, ha de tener en cuenta las relaciones con su clientela.
- c) Los productos de un vendedor deben ser sustitutos perfectos de los de otro vendedor. El mercado de un vendedor es, en cierta forma, aislado, pero la curva de un producto depende de la naturaleza y del precio de los sustitutos que están en estrecha competencia con el producto de nuestro vendedor.
- d) Existen factores objetivos que impiden la libre entrada de nuevos competidores: las incertidumbres de los beneficios, el no crecimiento de la demanda, la falta de movilidad de los factores productivos, la falta de divisibilidad del capital fijo, la diversificación de los productos por otras empresas que pueden conquistar el favor del comprador, los privilegios legales a determinadas empresas, etc.
- e) Las empresas amenazadas con una competencia usan de ciertas estrategias defensivas y preventivas; así, la política del precio límite, que consiste en no alcanzar el máximo beneficio a corto plazo para descartar las posibles entradas de rivales; la reserva de capital fijo para "liquidar" cualquier intento de otra industria que desee elevar su capacidad productiva; el control de los factores de producción, que los convierten en excesivamente "costosos" para las nuevas empresas, desalentándolas; etc.

IV.—Las consecuencias sociales del poder monopolístico.

En la competencia imperfecta, una firma individual posee el control sobre el precio. Cuando alcanza lo que constituye el precio de equilibrio de un mercado perfecto (costo marginal de cada mercancía igual a su precio), el monopolista o el competidor monopolístico restringen su producción para acrecentar su beneficio. Por lo mismo, el monopolio o el monopsonio suponen una restricción

de aquellos bienes que prefiere el consumidor. Los recursos no asignados los canaliza en actividades de menor interés o los deja ociosos. Este inadecuado tratamiento de los recursos conduce al fracaso en el logro del máximo beneficio social.

En el derecho consuetudinario se considera ilegal y se le da el carácter de conspiración a toda convención que tienda a restringir el comercio, ya que no puede protegerse la codicia cuando ésta es la que impulsa el control de la oferta y la demanda. La legislación antimonopólica norteamericana (antitrust) pretende mantener, precisamente, la competencia, mediante la prohibición de fusiones y acuerdos que tiendan a fijar precios, repartirse mercados o destruir a competidores.

En lo que respecta a economías a escala, resultado de la revolución científica y tecnológica, que crea unidades de producción cuya dimensión eficiente es muy grande, se ha presentado el problema de una legislación que, permitiendo reducir la competencia, no sea monopolio. La ley antitrust debió ampliarse para impedir las fusiones, que llevaban a los oligopolistas a convertirse en monopolistas.

En Chile, la Ley 13.305, del 6 de Abril de 1959, modificada por la Ley 15.142, de 22 de enero de 1963, establece algunas normas tendientes a fomentar la libre competencia industrial y comercial y a sancionar su incumplimiento. Además, estableció una comisión permanente antimonopolios.

Por una parte, la Ley 13.305 prohíbe la concesión de monopolios a particulares y, por otra parte, permite por ley el monopolio de actividades comerciales e industriales a instituciones fiscales, semifiscales, públicas, de administración autónoma o municipales. Además, la ley que comentamos no modificó la legislación existente que sometía a regímenes de excepción a determinadas actividades. La ley antimonopolios condena los actos siguientes:

- a) convenios de fijación de precios o repartos de cuotas de producción, transporte o de distribución, o de zonas de mercado;
- b) acuerdos, negociaciones o asociaciones para obtener reducciones o paralizaciones de la producción;
- c) distribución exclusiva, hecha por una sola persona o sociedad, de varios productos del mismo artículo específico;
- d) cualquier otro arbitrio que tenga por finalidad eliminar la libre competencia.

Excepcionalmente, se permite al Presidente de la República para que autorice actos o contratos de carácter monopólico que tiendan a la estabilidad y desarrollo de las inversiones nacionales ante la concurrencia del capital extranjero,

o en aquellos casos en que interviene una empresa del Estado o en que el Estado tenga parte, siempre que el interés nacional así lo exija (21).

4º) Los Precios en las Economías Centralizadas.

Recordemos que en las economías descentralizadas el sistema de precios coordina las decisiones de los sujetos económicos y se proyecta en la oferta y demanda que dan vida al mercado. En las economías centralizadas, por el contrario, los precios son un acto de autoridad en cuya virtud el Estado expresa su decisión a través de los órganos de planificación central.

En una economía como la soviética, la fijación de precios juega estos roles:

- a) Promueve la expansión económica: la tarea de la unidad de producción es producir la mayor cantidad de bienes al coste mínimo. Los precios sobre los bienes de consumo y los impuestos sobre cifra de negocios buscan transferir al Estado los recursos necesarios para financiar la inversión.
- b) Sirve para el ajuste de oferta y demanda de bienes de consumo: los precios se fijan tratando que el valor de la oferta total de bienes de consumo sea igual al gasto global del consumo. Si la oferta es insuficiente los precios forman la demanda; si la oferta es superior, la baja de precios aumenta el poder de compra de los consumidores.

En virtud del impuesto sobre cifra de negocios, se alienta o desalienta la oferta y la demanda.

Actualmente, en la URSS se tiende a lograr que el precio iguale a la ley del valor; esto es, igualar los precios de venta a sus costos.

Cabe hacer presente, por último, que existen tres grandes categorías de precios en este sistema: los precios industriales al por mayor, que sirven para efectuar las transacciones entre empresas; los precios al por menor, para almacenes del Estado o cooperativas de ventas; y los precios de productos agrícolas, para transacciones entre los koljoses o entre éstos y el Estado (22).

(21) Una interesante polémica se presentó en Chile, como consecuencia de la compra de acciones de la Banca privada efectuada por la Corfo a partir del 11 de enero de 1971, por intermedio del Banco del Estado y en cumplimiento de la política de nacionalización de Bancos iniciada por el Presidente Allende. El Fiscal de la Comisión Antimonopolios dictaminó que tal compra era ilegal. En el citado informe no se discute el derecho del Estado a asumir por sí el monopolio de todas las operaciones bancarias, pero se señala que para llevar a cabo tal política debió dictarse previamente una ley. La cuestión de fondo planteada por el Fiscal de la Comisión era si la legislación antimonopolio es aplicable al sector público y al Estado; su criterio —opuesto al de la Fiscalía de la Corfo— fue que ni el Estado ni el sector público podían actuar al margen de la legislación antimonopolio. No obstante, el Estado siguió comprando acciones bancarias antes de enviar el proyecto de ley que permitía la nacionalización de los Bancos.

(22) Puede consultarse al respecto: Charles Bettelheim: "La Economía Soviética"; "Problemas Teóricos y Prácticos de la Planificación"; y "Planeación y Crecimiento Acelerado". Naum Jasny: "El Sistema Soviético de Precios". Cuando hablemos de la economía socialista, en el Capítulo III, abordaremos el tema más detalladamente.

12.— EL PAPEL ECONOMICO JURIDICO DEL ESTADO.

“¿No sería posible analizar si la intervención del Estado no se ha manifestado desde siempre en la vida económica y si el liberalismo económico puro con que se suele caracterizar el siglo XX no es más que una utopía o una deformación interesada de la Historia?” (23). Esta interrogante que se formula Raymond Barre no debe ser despreciada.

Desde antiguo el Estado ha recabado impuestos, ha establecido tarifas aduaneras, ha promulgado legislaciones laborales, ha actuado como árbitro en los conflictos entre personas y grupos. La expansión capitalista de Inglaterra, Francia y Alemania se debe al Estado. El desarrollo de la URSS y el Japón no se habrían producido talvez sin la mediación del Estado. Los EE. UU., por su parte, han observado sus mayores éxitos en la medida en que el Estado ha participado en la actividad económica: tanto los activos de capital detentados por el Gobierno como las fuerzas de trabajo empleadas por el Estado y el número de personas utilizadas en la defensa nacional han crecido notablemente desde 1900 a 1950 (24).

Hoy en día, y en casi todos los países del mundo, el Estado desempeña los siguientes roles:

- a) Fija las reglas del juego económico definidas respecto de los factores trabajo y capital;
- b) Participa sobre las reservas naturales, a cargo del sector público de la producción;
- c) Interviene en la economía con la determinación del presupuesto de la nación, el control del dinero, el crédito, el comercio internacional y los precios;
- d) Es responsable del pleno empleo, el crecimiento económico y de la distribución de la renta;
- e) Realiza las inversiones de infraestructura y buena parte de la inversión total.

Si el Estado siempre ha intervenido, aún “dejando hacer” ¿cómo, pues, desvincularlo de la actividad económica? Que el Estado ha participado siempre en el desarrollo de la economía y en el derecho que de ella surge, no cabe dudas. La pregunta pertinente es: ¿Y de parte de quién ha estado?. El Estado es la más clasista de las ficciones: no importa de qué clase se trate. Lo fundamental es que representa a una. Por ello el Estado es un ente ideológico que refleja el sentir y pensar de los grupos que lo manejan.

Si el poder económico está en manos de una clase social, ella se preocupará (teóricamente) y se ocupará (en la praxis) porque el poder público —que se identifica con la seguridad de lo económico— también esté en sus manos. De ahí que el Estado democrático burgués que pregona la libertad, la igualdad, la fra-

(23) R. Barre: Ob. Cit., pág. 117.

(24) Salomón Fabricant: “The Trend of Government Activity in the U. S. since 1900”. Da estos datos: los activos del capital nacional detentados por el Gobierno van de un 7% en 1900 a un 20% en 1950; las fuerzas de trabajo empleadas por el Estado, de un 4% a un 12,5% en igual período; las compras de bienes y servicios del Gobierno van del 1% del PNB en 1929 al 17% en 1954.

ternidad y la justicia social, emplee conceptos equívocos: la libertad que busca es la de algunos al precio de la miseria de muchos; la igualdad que pregona es la igual sumisión a quienes detenta el poder; la fraternidad, una máscara que oculta el desprecio de las minorías privilegiadas por las mayorías huérfanas de un status relevante; la justicia social, el reparto de la migaja que permite al "establecimiento" no sufrir alteraciones mayores.

Hay una interacción entre el desarrollo económico y el desarrollo político que determina la estructura del Estado. La interacción que se menciona se ejerce por medio de las fuerzas sociales que entran en la acción. De este modo, siempre que se dé el fenómeno económico y que exista una orientación política habrá fuerzas sociales que tenderán a dar un sello determinado a esa orientación. Como lo apunta Lefevre, "las fuerzas sociales son la mediación, el elemento intermediario entre lo económico y lo político... la opción eventual entre distintas posibilidades políticas depende estrechamente de las fuerzas sociales que han entrado en la acción y del grado de su participación (25)".

A -8 Del Estado-Gendarme al Estado-Benefactor.

El auge del pensamiento fisiócrata y de la teoría económica clásica trajo como corolario una concepción del Estado distinta a la elaborada por el Mercantilismo: el rol que se le asignó al Estado fue, por una parte, el de guardar la seguridad exterior del país y el orden interno; por otro lado, se le permitió observar el fenómeno económico sin intervenir en él. Su papel era, pues, el de un guardián de los intereses privados. De allí la denominación de "Estado Gendarme".

El Estado —se decía— tenía un interés político que llevaba en sí el germen de corrupción del libre juego de las leyes naturales y de la "mano invisible" que orientaba la economía. Con todo, el Estado podía efectuar ciertas tareas de beneficio común que "no ofreciendo interés de utilidad a la iniciativa privada deben, de todos modos, ser cumplidas, como la construcción y conservación de caminos y la enseñanza elemental" (26).

Los determinantes del liberalismo económico y de su hijo —el capitalismo— fueron los elementos comerciales y financieros que presionaron la industria inglesa, en el siglo XVIII, para que ésta acrecentara su producción. La actividad comercial se manifestaba ya en el siglo XII, y fue seguida por los grandes descubrimientos marítimos y por el desplazamiento del centro económico del mediterráneo a las costas sur y norte de Europa. A la par, las operaciones financieras, que fueron legitimadas por la ley religiosa y por la ley civil, permitieron una fuerte acumulación de capitales, que llegó a la creación —en los siglos XVII y

(25) H. Lefevre: "Los Marxistas y la Noción de Estado".

(26) W. Montenegro: "Introducción a las Doctrinas Político-Económicas; pág. 37. F. C. E.

XVIII— de grandes Bancos públicos (como Amsterdam y Estocolmo) “que desempeñarían un rol decisivo en la generalización del papel moneda, dando así a la economía de intercambio un instrumento manejable y flexible que le había faltado hasta entonces” (27).

El advenimiento del Capitalismo a fines del siglo XVIII es el resultado de una doble revolución: la de la técnica, que provoca el “maniquinismo” y la del Derecho, que hace aparecer el concepto de “liberalismo jurídico”.

1. La acumulación de capitales, la multiplicación de invenciones y el acrecentamiento de la mano de obra permiten el florecimiento económico de Gran Bretaña. Aparecen máquinas, especialmente en la industria textil, se perfeccionan los procedimientos de fabricación y se logran importantes avances en materia de fuerza motriz.

2. Para que los nuevos hechos den el fruto que de ellos se esperaban se busca un régimen de entera libertad para las empresas. Los trabajos de filósofos iluministas, de fisiócratas prácticos y de políticos cobijados en logias masónicas, culminan con la Revolución Francesa y sus postulados de libertad individual, libertad contractual y derechos inalienables e imprescriptibles del hombre y del ciudadano. Ingenuamente, los revolucionarios de entonces pretendieron que el interés general es la suma de los intereses particulares y que salvaguardando éstos se defiende aquél.

El Decreto Allarde (marzo de 1791) afirma la libre competencia, que deroga las Corporaciones y postula la libertad de comercio (libertad de negocios, libertad para elegir y desempeñar profesión u oficio); la ley Chapelier (junio de 1791) asegura la libertad de trabajo partiendo de la falsa premisa de la igualdad contractual, y prohíbe las asociaciones que pretenden defender intereses comunes.

El Estado tiene el papel de asegurar el orden interno y la paz exterior, no interviniendo en las estructuras jurídicas ni en los encuadramientos técnicos y mentales regulados por el “contrato social”. Vale decir, el Estado debe asegurar el respeto a la apropiación privada de los medios de producción, la libre competencia, la libertad de comercio y la libertad de trabajo. Desde el punto de vista técnico, el Estado debe asegurar que nadie entorpezca el perfeccionamiento del maquinismo y la división del trabajo. Desde el ángulo psicológico, el anhelo de la mayor ganancia posible no es algo para avergonzarse sino un mérito; por ello se satisfacen plenamente las necesidades solventes (por las que se puede pagar), sacrificándose las necesidades vitales. El excedente social beneficia así la demanda superflua de las minorías con altos ingresos. Las bases de la “sociedad de consumo” se encuentran asentadas.

El auge del capitalismo permite, por una parte, el acrecentamiento del bienestar y la riqueza para determinados grupos y, por otra, que aparezcan crisis de sobreproducción con caídas de precios y con su cortejo de cierre de fábricas, desocupación y miseria. Este fenómeno permite que las dos clases predominantes

(27) J. Lajugie: “Los Sistemas Económicos”; pág. 21. Eudeba.

—propietarios de los medios de producción y no propietarios de esos medios— se diferencien de modo tal que sus intereses aparezcan como contrapuestos. Ya al proletariado no le interesa estar a la sombra del propietario para crear riquezas y beneficiarse levemente con ella. Lo que le importa es que desaparezca el sistema mismo que permite estos desajustes económicos: a) que a los capitalistas corresponda la propiedad, gestión y dirección de las empresas; mientras que a los proletarios, las tareas de ejecución sin más valor que el de una modesta máquina reemplazable; b) que los capitalistas perciban rentas y beneficios seguros y en aumento creciente; los proletarios, un salario mínimo de subsistencia y aleatorio en cuanto a la inseguridad del trabajo; c) que los capitalistas hagan gala de una solidaridad de clases debido a los contactos del mundo de los negocios, dominen todo el aparato del Estado y creen un derecho que defiende sus intereses; en tanto que los trabajadores tienen la solidaridad que nace de la miseria, pero cuyas esperanzas están diferidas a un reino que no es de este mundo.

La prédica de la Iglesia resulta aquí nefasta: asegura la creencia en Dios manteniendo el mito de gratificaciones diferidas; por eso, a tales alturas se las reviste con abstracciones de verdad, belleza, sabiduría y bondad, que no son otra cosa que proyecciones de deseos negados o cruelmente vejados en el mundo temporal. El divorcio entre el deseo y la plenitud se transforma en el divorcio entre dos mundos. La postura comentada deshumaniza al hombre, lo convierte en transeúnte para otra vida, negándole su propio reino.

La primera Guerra inicia la crisis del capitalismo y del concepto del Estado-Gendarme. Las revoluciones soviética (1917), italiana (1923) y alemana (1933), así como la Crisis de 1929, manifiestan la necesidad de una nueva forma de organizar las sociedades y de plantear las relaciones entre los países. Los fundamentos mismos del sistema capitalista —propiedad privada y libertad económica— son remecidos:

- a) La extensión del derecho de propiedad (uso, goce y disposición) se altera. Aparecen propiedades colectivas y empresas nacionalizadas; el Estado impone una política fiscal que grava la transferencia y transmisión del dominio; la causa de utilidad pública es bastante para permitir expropiaciones; el derecho de familia impone reservas hereditarias, etc.
- b) El objeto de la propiedad se prolonga en la medida que su extensión individual se limita. La propiedad intelectual, comercial, industrial, etc., forman una amplia legislación en todos los países del mundo occidental;
- c) Los sujetos de la propiedad se amplían. La pequeña empresa familiar evoluciona y dos gigantes irrumpen en el mundo de la competencia perfecta orientándose en formas de monopolio u oligopolio: las sociedades anónimas y las sociedades colectivas;
- d) La organización de la producción deja de estar sólo en manos de la empresa privada y el Estado interviene reglamentando precios, salarios, tasas de interés, etc.

- e) La Ley Chapelier, que fue una ley capitalista más que francesa, es abolida primero por la costumbre en contra de ley y luego por la norma jurídica misma (en 1848 y 1864 en Francia; en Inglaterra la libertad sindical existe desde 1824 y los estatutos de las Trade Unions desde 1871); a la vez se elabora un derecho del trabajo que busca proteger al trabajador, desarrollándose más tarde todo un concepto de seguridad social que busca proteger al hombre "desde la cuna hasta la tumba".
- f) Mientras la libertad contractual es reemplazada por una creciente protección al trabajador a través de la legislación laboral y la seguridad social, el Estado interviene en la coyuntura económica a raíz de la crisis capitalista de 1929. Todas las economías capitalistas conservan el principio de la propiedad privada pero renuncian, de algún modo, a la libre competencia.

Los capitalistas saben que el Estado es más que un amigo; es un instrumento suyo; de allí que no le teman a su intervención mientras conservan el poder político. Por lo demás, el Estado sólo juega el rol de un regulador de precios, antes reservado al mercado.

En el lapso entre dos guerras, los EE. UU. aceptan una experiencia dirigista con el "New Deal" de Roosevelt: la "Farm Relief Act" restringe la producción de algunos productos; la "National Industrial Recovery Act" crea códigos industriales que fijan normas sobre salarios, duración del trabajo y competencia leal; además de otras medidas de carácter monetario.

Francia, en la misma época, crea una legislación sobre acuerdos industriales, que acepta las agrupaciones de productores para levantar la competencia; establece, además, cuotas de producción y concentración de la producción en determinadas empresas. A la vez, legisla sobre mercados del trigo y del vino.

En Inglaterra, después de la Segunda Guerra, se llega a una forma de planificación económica parcial basada en las doctrinas de Keynes y Beveridge. Se interviene en la coyuntura económica a través de diversos controles: control de la producción y el consumo, control de rentas y precios, control del crédito y la moneda, control del comercio exterior y cambios internacionales.

En todos los países capitalistas la corriente del dirigismo económico a través del Estado es uno de los instrumentos más eficaces para superar la crisis económica y social y ordenar una nueva economía y una nueva sociedad. El concepto de "Estado Benefactor" se encuentra así configurado.

El "Welfare State" o Estado de Bienestar, se llega a caracterizar, pues, por la prosperidad de sus miembros, alcanzada con el esfuerzo organizado y promovida por organismos oficiales más que por empresas privadas.

La intervención del Estado se lleva adelante no sólo en una determinada coyuntura económica, sino en la estructura misma de la economía. Así, se llega a sustraer de determinados sectores industriales y comercios claves para el desa-

rrollo económico, actividades que de ordinario constituían monopolios privados. Surge, dentro de la gran capacidad de autodefensa del capitalismo, la **propiedad monopolista de Estado** (28), esto es, la propiedad estatal de los monopolios. La incorporación al Estado de empresas o industrias que antes pertenecían por entero al dominio privado (estatificación) se verifica de diversas maneras: bajo la forma de propiedad absoluta del Estado, como participación del Estado en los monopolios privados (empresas mixtas), ensamblando organizaciones empresariales con institutos del Estado, y usando los métodos de control directo del Gobierno sobre la producción y/o la distribución. Por medio de estas cuatro maneras, la propiedad estatal bajo el régimen de dominación política burguesa no se convierte en propiedad socialista (vale decir, de todo el pueblo o de las cooperativas), como a vista primera pudiera creerse; lo que en verdad ocurre es el surgimiento de un "capitalismo de Estado" o de un "capitalismo monopolista de Estado", en que la circunstancia de que la propiedad nominal de las empresas sea del Estado no supone que la comunidad toda saque provecho de esa ventaja económica.

La estatificación en Inglaterra comienza durante la Segunda Guerra, cuando los monopolios lograron que los gastos de construcción bélica recayesen en el presupuesto de la nación. Entre 1945 y 1951, el Gobierno laborista estatificó la industria hullera, la producción de gas y de fluido eléctrico, el transporte ferroviario y por carreteras y la metalurgia. En 1951, el Gobierno conservador desnacionalizó la siderurgia y el transporte por carreteras. En Banco de Inglaterra, las comunicaciones eléctricas y por radio y la industria atómica son servicios estatales.

En Francia, el proceso de estatificación es más antiguo. Con todo, su mayor relieve lo adquiere después de la Segunda Guerra. En la industria extractiva el Estado es dueño del 100% del carbón, la electricidad, el gas, la energía atómica y el potasio; posee el 35% del capital en el petróleo y en los fertilizantes nitrogenados. En transportes, el Estado es dueño de todos los ferrocarriles, del 80% del transporte aéreo y de las dos principales líneas marítimas. En 1945 se nacionalizó el Banco de Francia, cuatro grandes compañías de crédito y la mitad de las compañías de seguros. Pasó al Estado, además, la empresa automovilística Renault, la mayor parte de las fábricas de aviones y la producción de armamentos y explosivos.

(28) V. A. Cheorakov, en "El Capitalismo Monopolista de Estado", pág. 98, Ed. Progreso. Señala que la propiedad monopolista de Estado surgió como resultado: 1) de la creación de la industria estatal de material bélico; 2) de la construcción de empresas estatales para atender a la clase capitalista en conjunto; 3) de la nacionalización de ciertas empresas e incluso ramas enteras de la industria, el transporte y los bancos en beneficio de los monopolios; 4) de la construcción civil, sobre todo en los períodos de crisis.

En otros países capitalistas, la participación del Estado ha ido en constante crecimiento, ya sea en inversiones de capital, en el control de dichas inversiones y en el papel de la política crediticia y financiera.

En 1962, las Naciones Unidas (R. 1803-XVII) consagran la procedencia de la **expropiación y de la nacionalización por razones de utilidad pública (29)**, con la indemnización que proceda según el Derecho del Estado que expropia o nacionaliza y de conformidad al Derecho Internacional. El expropiado —en caso de litigio sobre indemnización— debe agotar la jurisdicción del estado que expropia y, en subsidio, recurrir al foro internacional.

Por otro lado, se ha buscado modificar el estatuto mismo de la empresa capitalista a través de la **participación del personal** en el capital, en la gestión y en los beneficios generales de la empresa. La tendencia a este respecto parecería reconocer al empleador sólo el derecho que le corresponde como proveedor de capitales y por el trabajo personal que realice en la dirección técnica o comercial, aceptando compartir la autoridad con los delegados de los trabajadores y con los técnicos especialmente contratados. Una de las variantes del sistema de participación consiste en que se acompañe o no de la **co-gestión**, es decir, que la participación se haga extensiva a ciertos o todos los aspectos de la dirección y conducción de la empresa, económicos y sociales, solamente sociales o de seguridad, o de producción, o únicamente a los beneficios. Una y otra —participación y co-gestión— admiten variadas formas, cuyo análisis no corresponde realizar aquí (30).

El Estado-Gendarme es reemplazado por el Estado Benefactor, con técnicas de intervención perfeccionadas a la luz de la experiencia.

B.— De la Nación-Estado al Estado Supranacional.

“¿Es la base territorial el fundamento primitivo de la Nación? Sí, por razones de defensa contra la naturaleza, económicas o militares, la gente debió en un principio moverse constantemente, ¿dónde encontró el vínculo de su asociación?. Es indudable que no en un territorio. Eran razones de parentesco o de proyectos comunes en sus vidas lo que les unía. Pero “los hombres que abandonaron la vida errante del nómada para adoptar la del campesino encontraron en el territorio un obvio sustituto de afinidad... El Estado se organizó, entonces, en torno al hecho de que los hombres, más que parientes, eran vecinos” (31).

(29) La expropiación es la privación de derechos patrimoniales que sufre el particular por actos de autoridad, en circunstancias que el interés general así lo exige, y haciéndose el expropiado acreedor a una indemnización. La nacionalización es la expropiación masiva de bienes o empresas de todo un sector de la economía. La confiscación es la expropiación sin indemnización.

(30) Puede consultarse a C. Benítez de Castro: “Política de Participación”. Eudeba.

(31) L. Lipson: “Los Grandes Problemas de la Política”, pág. 345. Recuerdese, respecto de este argumento, que en Atenas las reformas de Clístenes de 510 AC sustituyeron los “genos” (grupo de parentesco) por los “demos” (subdivisión local) como unidad gubernamental.

El problema que entonces surge es determinar la extensión óptima del Estado y saber cual es el grado de unión de un pueblo. En el curso de la historia, los gobiernos han tratado de lograr su seguridad y prosperidad teniendo como marco de referencia la unidad óptima y el tamaño del Estado. Así, han elaborado —por orden cronológico— cinco respuestas fundamentales; la ciudad-estado, el imperio-estado, el estado disgregado (feudalismo), la nación-estado y el estado-supranacional. Son los dos últimos los que brevemente analizaremos.

1º) La Nación-Estado.

El sentimiento de nacionalidad, que liga a los hombres que viven en una comunidad, es la cohesión que necesariamente debieron despertar los países que levantaron fronteras y forjaron sentimientos patrióticos. Los fundamentos de la nacionalidad está encajados en la estructura misma de la sociedad a través de un proyecto histórico colectivo que los une. Dentro de la nación podrá haber elementos opositores y aún disociadores, pero el proyecto se expresa y avanza. El pueblo podrá cambiarlo y aún retroceder en lo realizado, pero aún si eso hace es un proyecto nuevo el que la mueve: el proyecto de reemplazo. Los elementos que forman la cultura de un pueblo (tradicción, idioma, religión, etc.) inciden en la unidad, pero ninguno de ellos es preponderante.

No obstante, la cultura como unidad es un dato bastante fuerte, pero no insuperable. Alguien podría afirmar que la unión de culturas diferentes —como la latina, la germánica y la eslava en Europa— jamás podría darse; sin embargo, el dato cultural sólo tiene un peso relativo: por una parte, el ejemplo histórico señala uniones de culturas diferentes; por otro lado, los elementos culturales son propagables e intercambiables (32).

Así comprendido el problema que nos ocupa, "la Nación es un conjunto de personas que, por tradiciones culturales e históricas comunes, es capaz de organizar un Estado o, al menos, de elevar la pretensión de esta organización autónoma con alguna posibilidad de éxito... Un Estado es una institución política que reclama el poder supremo en un territorio definido. Esta pretensión se puede sostener cuando el Estado monopoliza efectivamente el uso de la violencia legítima contra los enemigos internos y externos, cualquiera sea la forma en que los líderes del Estado definan a los enemigos... Los símbolos por los cuales se promueven y justifican las pretensiones de reconocimiento como Estado () pueden llamarse nacionalismo... El nacionalismo () une a la masa de la ciudadanía con el orden político, en una aspiración común de defenderse bien en la competencia por el poder con otras naciones... El nacionalismo pretende el derecho de la Nación a determinar su propio destino..." (33).

(32) Suiza y Bélgica son naciones —estados compuestas por elementos latinos y germánicos; Yugoslavia tiene latinos (croatas) y eslavos.

(33) H. Gerth y W. Mills: "Carácter y Estructura Social"; pág. 196 y 195.

Ahora bien, la Nación-Estado fue un ensayo que no dió a la Humanidad la seguridad y el bienestar que con ella se pretendía. Nuestro mundo se encontró, así, de pronto, enfrentando la necesidad de una nueva unidad.

La Nación-Estado nació unida al colonialismo que resultó del poder marítimo. Europa conoció el mundo antes que otras latitudes, trazó un mapa de él y luego se lo repartió. Cuando ya no bastó la supremacía marítima para la adquisición de colonias, Inglaterra obtuvo la hegemonía con su revolución industrial, hasta abarcar —hacia 1914— la cuarta parte de la superficie del globo.

La soberanía que alegaban las naciones-estados, que eran a su vez centros imperiales, suponía el no reconocimiento a ningún poder superior, político o legal, fuera de sus fronteras. Poder, autoridad, derecho, cohesión y lealtad eran de monopolio exclusivo de la Nación-Estado y, por lo mismo, no exportables. No obstante, el negar a los pueblos sometidos la autodeterminación que para sí defendían, las naciones-estados incurrieron en una gran contradicción.

El factor más importante del colonialismo fue, sin duda, el económico, en cuya virtud la Nación-Estado se hacía próspera. Pero las colonias, situadas lejos de las metrópolis, estaban expuestas en todo momento al ataque enemigo y el elemento de inseguridad crecía; por otra parte, la tecnología permitió que las naciones-estados elevaran su capacidad productiva más allá de las necesidades de sus fronteras continentales y se descubrió, entonces, que a las colonias no se las necesitaba sólo como exportadoras de materias primas y combustibles, sino como mercado. Esto creó un nuevo elemento de inseguridad: cualquier cambio en la producción de la Nación-Estado con técnicas que abarataren sus costes era un peligro para otra Nación-Estado. De ello resultó el cierre de fronteras y eternas enemistades entre los centros de poder.

Con todo, hasta hace poco más de medio siglo "el mapa de Asia y Africa lo trazaban estadistas de Londres, París y Berlín" (34). Pero una larga serie de acontecimientos históricos —que no analizaremos aquí— acabó con el "equilibrio europeo" y dió paso al enfrentamiento actual de dos grandes potencias. Sin embargo, se puede pensar o al menos desear, que esta concentración de poder en dos naciones (USA-URSS) o, mejor dicho, en dos integraciones, basado en el auge económico en la madurez tecnológica, en el poder militar y en un amplio espacio económico, es una situación de tránsito.

2º) El Estado Supranacional.

Si los pueblos quieren, efectivamente, su seguridad y prosperidad encontrarán los medios adecuados para superar el actual sistema estratificado internacional. El nuevo ensayo es una forma intermedia entre la Nación-Estado y el estado global: el Estado Supranacional.

(34) G. Barraclough: "Introducción a la Historia Contemporánea". Pág. 114; Gredos.

Los proyectos de integración —que traducen la aspiración anotada— parecen tener como punto de mira la cooperación económica, política y militar y “la paciente construcción de una maquinaria adecuada por pueblos de mentalidad lo suficientemente semejante para poder confiar unos en otros” (35).

En un período en donde la adhesión a la patria y a la clase pierde su magia, en donde hay un despertar de pueblos sumergidos, en donde existe un aumento vertiginoso de la población y la producción, en donde se derrumban formas tradicionales del arte, en donde —por fin— la ciencia y la técnica cambian la base material de la existencia y, con ella, los valores tradicionales, en un período así pueden esperarse muchas cosas importantes y asín asombrosas. Hoy más que nunca la utopía puede ser domeñada y el hombre alcanzar las dimensiones que le conduzcan a mesetas espirituales cada vez más altas.

Los presupuestos de la supranacionalidad serían (36):

- a) En cuanto a su finalidad: el bien común;
- b) Respecto al requisito de sus componentes: la soberanía;
- c) Desde el punto de vista espacial y cultural: un ámbito geográfico homogéneo y un material humano con rasgos culturales comunes.

Estos planteamientos están de acuerdo con el pensamiento de Robert Schuman, para quien “lo supranacional se sitúa a igual distancia entre el individualismo nacional de una parte, que considera intangible la soberanía nacional (), y, de otra parte, el federalismo de Estado que se subordina a un super-Estado, dotado de una soberanía territorial propia. La institución supranacional no posee las características de un Estado, pero detenta y ejerce ciertos poderes soberanos” (37).

Los argumentos expuestos son por cierto discutibles. De lo que no cabe duda es que el vínculo del Estado Supranacional se traduce en normas jurídicas. En vínculo mismo no es en sí jurídico. Es un proyecto histórico colectivo, una necesidad sentida que requiere de la normativa jurídica para lograr la seguridad que se busca. Será o es la voluntad humana históricamente condicionada la que entregue y/o adhiera a un nuevo código de valores, que debe traducirse en un complejo normativo. La norma es una consecuencia de la una comunidad previa de valores y esperanzas.

Por lo demás, la historia no es otra cosa que “una serie de intentos para llevar a cabo proyectos colectivos y realizar los valores ligados a ellos” (38).

(35) L. Lipson: Ob. Cit.; pág. 401.

(36) Véase Memoria de don Héctor Lehuédé Chaparro: “La Supernacionalidad. 1966.

(37) Id.

(38) A. Stern: “La Filosofía de la Historia y el Problema de los Valores”. Pág. 285. Eudeba.