

TRABAJO

1.- Explique con sus palabras cada uno de los términos económicos que se le presentan.

CONCEPTOS BÁSICOS

Acción. Título que establece la participación proporcional que su poseedor tiene en el capital de una empresa. Como tal, la acción convierte a su titular en propietario y socio capitalista de la firma en proporción al monto de acciones que ha suscrito. En la misma medida le confiere el derecho a votar en las asambleas generales de la empresa y a recibir los dividendos que le corresponden de acuerdo a las ganancias que se hayan obtenido. La clase y el número de acciones que posee una persona definen sus derechos y la magnitud de su propiedad.

Aunque existen en la práctica muchas clases diferentes de acciones las mismas pueden clasificarse en dos tipos básicos: las acciones *ordinarias* son las que soportan el riesgo de la actividad empresarial pues a ellas pertenecen las recompensas en los buenos tiempos y las cargas en los malos, no otorgando a sus tenedores ningún beneficio o protección especial; las acciones *preferidas*, o *privilegiadas*, dan a sus poseedores una prioridad sobre los tenedores de acciones ordinarias. Dicho privilegio puede referirse al pago de dividendos, a la devolución del capital –en el caso de liquidación de la sociedad– o al derecho a voto. En otros casos las acciones preferidas no tienen derecho a voto porque las empresas las emiten como una forma de obtener recursos financieros, ofreciendo atractivas condiciones a los inversionistas –como por ejemplo un dividendo fijo garantizado– pero sin tener que ceder el control sobre la marcha de la misma. Existen otras diversas modalidades que, según los casos, se utilizan para la emisión de acciones preferidas.

Las acciones, por otra parte, pueden ser *a la orden*, cuando figura en ellas el nombre de su poseedor, y *al portador*, cuando son suscritas sin tal especificación. Las primeras se traspasan mediante endoso, en tanto que las segundas son compradas y vendidas libremente en la bolsa de valores donde se cotizan. El precio al que se negocian las acciones refleja tanto su valor nominal, el valor inicial al cual fueron emitidas, como la actitud de confianza o desconfianza que tengan los inversionistas ante el desempeño de la empresa emisora: expectativas ante los dividendos futuros, ampliaciones, desenvolvimiento en el mercado, etc. También influye, en este último sentido, un conjunto de factores macroeconómicos: rendimiento de otro tipo de obligaciones, tasa general de interés prevaleciente, expectativas respecto al desempeño del conjunto de la economía, etc.

Aduana. Oficina pública establecida en las fronteras de un Estado para registrar las mercancías que pasan por ella –ya sean exportadas o importadas– y cobrar los derechos y aranceles correspondientes. Las aduanas son instituciones que expresan la soberanía de un Estado y que aportan una cierta proporción de sus ingresos fiscales; desde otro punto de vista son también elementos que permiten el control técnico y sanitario de las mercancías en tránsito pero que, por lo mismo, pueden constituirse en trabas para un fluido comercio internacional. En ciertos regímenes de tipo federal existen también aduanas interiores que realizan las funciones de control y registro mencionadas, pero que no cobran derechos de importación o exportación.

Ahorro. Aquella parte de la renta que no es gastada en los bienes y servicios que forman parte del consumo corriente. Ahorran las personas o unidades familiares cuando reservan parte de su ingreso neto para realizar inversiones o mantenerlo como fondo ante eventualidades diversas. Se habla también, a veces, del ahorro de las *empresas*, para hacer referencia a la parte de los beneficios que no es pagada en impuestos ni distribuida como dividendos entre los accionistas.

El dinero ahorrado generalmente se deposita en cuentas bancarias que ganan cierto interés; la banca utiliza tales depósitos para otorgar préstamos, con lo que las cantidades ahorradas quedan así disponibles para la inversión. Existe, por lo tanto, una relación clara entre la proporción del ingreso nacional que se destina al ahorro y la magnitud de la inversión y de la formación de capital. **Aranceles.** Impuestos que pagan los bienes

que son importados a un país. Los aranceles son derechos de aduana que pueden ser *específicos* o *ad valorem*: los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados.

Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. El primero de esos usos ha tendido a decaer en las economías modernas, prefiriéndose otras fuentes de ingreso. Los aranceles que se establecen para proteger industrias incipientes o para "defender el empleo" constituyen la base de las políticas proteccionistas que estuvieron tan difundidas en América Latina hasta la década de los ochenta. Pero la teoría económica ha mostrado insostenible esta práctica, pues encarece indebidamente los bienes en el mercado local y –de hecho– hace más difícil que la industria local se actualice tecnológicamente. Solo en el caso de *dumping* por parte de competidores externos se justifica tal protección.

Los aranceles han mostrado una tendencia a bajar internacionalmente, gracias la acción del GATT y a la emergencia de mercados comunes en diversas regiones del mundo.

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

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

Población ocupada. Parte de la población económicamente activa que tiene un empleo, remunerado o no. Si a la población ocupada se le suma la desocupada o desempleada, se obtiene el total de la población económicamente activa o fuerza de trabajo

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

Aceptado este carácter relativo, el concepto de pobreza tiene interés para definir la forma en que se distribuye la riqueza dentro de una sociedad. Los actuales análisis sociológicos y económicos tratan de definir la proporción de personas que, dentro de una sociedad, no poseen los ingresos necesarios como para satisfacer un conjunto de necesidades delimitado previamente. Para ello se define una *cesta* o *canasta básica* de bienes y servicios, se cuantifica su valor en un momento dado, y se obtienen datos sobre los ingresos de las personas o de las unidades familiares. Aquellos que no tengan ingresos suficientes como para adquirir dicha cesta básica se consideran entonces en condición de pobreza, pudiéndose calcular así el porcentaje de pobres que existe en la población total. Pueden adoptarse diversos criterios para hacer estas mediciones, dando por resultado la distinción entre varios niveles de pobreza: *relativa*, *crítica*, *extrema*, etc.

Estas mediciones, si bien de interés cuando se las sigue a lo largo de un período suficientemente amplio y se toma en cuenta su carácter relativo, pueden dar pábulo a interpretaciones erróneas: en primer lugar porque la

cesta de bienes y servicios puede estar definida con criterios poco adecuados para representar las necesidades de las personas que, por otra parte, varían bastante en el tiempo; en segundo lugar porque las rentas personales –medidas casi siempre a través de encuestas– tienden a dejar de lado muchos ingresos que provienen de actividades informales; en tercer lugar porque algunos bienes y servicios pueden ser obtenidos, entre la población de menos recursos, con costos considerablemente inferiores a los precios de mercado

Balanza comercial. Parte de la cuenta corriente de la balanza de pagos que refleja la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. La balanza comercial es *favorable* o *activa* cuando las exportaciones, en un período dado, superan a las importaciones; del mismo modo, cuando existen saldos negativos, se habla de una balanza comercial *desfavorable* o *pasiva*.

Balanza de pagos. Aquella parte de las cuentas de una nación, o cuentas nacionales, que contabiliza las transacciones hechas con el exterior. En ella se incluyen los pagos efectuados al extranjero por la adquisición de bienes y servicios, junto con las entradas provenientes del exterior por los mismos conceptos. Como tal, es un sumario estadístico que muestra todas las transacciones externas en las que está envuelto un país durante un período dado de tiempo, un año por ejemplo. No todos los países presentan sus balanzas de pagos de un modo estrictamente semejante, ni designan con idénticos términos a sus partes componentes, aunque existen características generales que siempre suelen respetarse.

La balanza de pagos se compone de dos cuentas: la *cuenta corriente* y la *cuenta de capital*. La primera de ellas está integrada por la balanza comercial, que refleja el movimiento de bienes, y la balanza de servicios, que muestra el movimiento de las exportaciones e importaciones denominadas "invisibles", las cuales incluyen todo tipo de servicios; la segunda muestra el saldo entre las entradas y salidas de capital. El saldo final de la balanza de pagos debe ser reconciliado mediante *movimientos compensatorios* simétricos a dichos movimientos, que consisten en un aumento o disminución de las reservas internacionales que posee un país.

Las partidas básicas de la balanza de pagos se organizan como en el siguiente ejemplo:

Exportación de Bienes (FOB)	12.660
Importación de Bienes (CIF)	<u>11.451</u>
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL:	1.209
Exportación de Servicios	1.244
Importación de Servicios	<u>2.088</u>
SALDO DE LA CUENTA DE SERVICIOS:	– 844
SALDO EN CUENTA CORRIENTE:	365
Ingresos por préstamos	2.211
Otros ingresos	<u>1.912</u>
Total ingresos de capital	4.123
– Egresos por préstamos	3.770

Total egresos de capital	4.411
SALDO EN CUENTA DE CAPITAL:	-288
SALDO EN BALANZA DE PAGOS:	77

Las cifras se presentan, por lo general, en millones de dólares. Los valores referidos a exportaciones incluyen también las llamadas *reexportaciones*, mercancías que se introducen a un país para ser exportadas a un tercero; las exportaciones e importaciones invisibles se refieren a los cobros y pagos de fletes, seguros y servicios bancarios, así como a las entradas y salidas por concepto de turismo, remesas, donaciones y legados. En la cuenta de capital se incluyen los egresos por préstamos otorgados y por pagos de amortización a préstamos recibidos, así como los ingresos por los mismos conceptos; en la misma se incluyen, además, los movimientos de las inversiones extranjeras que efectúa o recibe un país.

Si el saldo final de la balanza de pagos es positivo o superavitario ello significa que el país ha tenido, durante un período dado, mayores ingresos que egresos netos; esa diferencia pasa a integrar entonces las reservas de oro y divisas que el país posee, en un movimiento que suele llamarse *creación de reservas*. Cuando el saldo es deficitario, del mismo modo, la creación de reservas adquiere un signo negativo, lo que significa que el país posee menos cantidades de oro y divisas que al cierre del ejercicio anterior.

Déficit. Una cantidad, normalmente expresada en términos monetarios, que expresa que una suma es inferior a otra. Se habla de déficit cuando los pagos superan a los ingresos y el balance, en consecuencia, es negativo. El *déficit fiscal* indica la misma idea, aplicada en este caso a la diferencia entre ingresos y egresos públicos. Las políticas fiscales keynesianas insistieron en que los déficits fiscales eran necesarios para aumentar la demanda agregada en tiempos de recesión, ya que los gastos del Estado se añadían a la demanda de los particulares produciendo un efecto reactivador sobre la economía. Las concepciones monetaristas actuales destacan, en cambio, que los déficits fiscales son el principal motor de la inflación.

Deflación. Situación opuesta a la inflación en la que aumenta el valor de la unidad monetaria como resultante de la baja de los precios. Se produce deflación cuando la masa monetaria crece a un ritmo menor que la oferta total de bienes y servicios. En la práctica esto casi nunca sucede, pues los gobiernos aumentan la oferta monetaria a un ritmo suficiente como para compensar ese crecimiento: de no hacerlo podrían darse bajas en los salarios nominales, con el consiguiente malestar social que esto produciría. Las situaciones de deflación, por lo tanto, ocurren sólo cuando se produce una recesión intensa: en este caso es la demanda global la que disminuye y no la oferta física la que crece; ante esta baja de la demanda la cantidad de dinero existente resulta insuficiente en proporción a la oferta que ya está en el mercado, por lo que los precios tienden a bajar.

Demanda. Cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento. La demanda, como concepto económico, no se equipara simplemente con el deseo o necesidad que exista por un bien, sino que requiere además que los consumidores, o demandantes, tengan el deseo y la capacidad efectiva de pagar por dicho bien. La demanda total que existe en una economía se denomina *demanda agregada* y resulta un concepto importante en los análisis macroeconómicos.

La cantidad de mercancías que los consumidores están dispuestos a comprar depende de un conjunto bastante amplio de variables: de su precio, de la utilidad que les asignen, de las cantidades que ya posean, del precio y disponibilidad de otras mercancías sustitutivas y complementarias, de sus ingresos y de las expectativas que tenga acerca de su renta futura y la evolución de los precios. De hecho, sin embargo, los economistas tienden a simplificar estas relaciones suponiendo que todas esas variables, salvo el precio, permanecen constantes, y estableciendo así la relación entre esas dos variables principales: precio y cantidad demandada. La función que así se obtiene se gráfica mediante la *curva de demanda* que, contrariamente a las convenciones

matemáticas, presenta la variable independiente, el precio, P , en el eje vertical y la variable dependiente, la cantidad demandada, Q , en el horizontal.

La pendiente de la curva sirve para ilustrar cómo aumenta la demanda a medida que desciende el precio. Cuando esto último ocurre no sólo se alienta a los compradores existentes a demandar una cantidad mayor de la mercancía, sino que además se incorporan al mercado nuevos compradores que –al nivel anterior de precios– no podían adquirir el bien. La demanda de éstos, que hasta allí se encontraba en un estado potencial, para convertirse entonces en demanda *efectiva*.

Curvas similares a la de la ilustración podrían obtenerse si se relacionara la demanda con los otros factores, ya mencionados anteriormente, que influyen sobre su comportamiento. Así, si aumenta la renta del consumidor, éste tenderá a comprar más de la mercancía, salvo que dicho aumento sea tal que, de acuerdo a sus preferencias, escoja comprar entonces otros bienes sustitutivos: un pequeño aumento en los ingresos de los individuos puede llevarlos a aumentar la demanda de pasajes de transporte terrestre, pero un ingreso mayor, probablemente, hará descender ésta e incrementar la demanda de pasajes aéreos. Este tipo de fenómeno permite hablar de bienes *inferiores* y *superiores* dentro de los bienes sustitutivos: los últimos son los que se demandan de preferencia a medida que aumenta la renta del consumidor.

La ley de la demanda, entonces, se deriva de ciertas suposiciones básicas: a) los consumidores se comportan de modo que intentan maximizar la utilidad total que obtienen al gastar una renta dada; b) cuanto mayor sea la cantidad de una mercancía, en relación a las cantidades de otras que el consumidor ya posea, menor será la utilidad adicional que obtenga de nuevas unidades de dicha mercancía. Esta ley, conocida como la ley de la utilidad marginal decreciente, determinará entonces que el consumidor tenderá a distribuir sus ingresos entre las diversas mercancías disponibles de modo tal que la utilidad marginal que obtenga de una unidad adicional de gasto, sea la misma para todas las mercancías.

Deuda externa. Aquella contraída con entidades o personas del exterior y que generalmente está denominada en moneda extranjera. Los pagos por capital e intereses de las deudas externas implican una salida de divisas y un aumento de la cuenta de los egresos de la balanza de pagos. Se contraen deudas externas cuando se financian importaciones, cuando los gobiernos contraen compromisos con bancos, organismos internacionales u otros gobiernos, y cuando las empresas –públicas o privadas– solicitan préstamos para realizar inversiones o para otras necesidades. En este último caso es frecuente que las empresas cuenten con un aval gubernamental que garantiza la devolución de sus préstamos ante los acreedores.

Muchos países en desarrollo, necesitados de capital, contrajeron grandes deudas externas durante la década de los setenta; cuando a principios de la década de los ochenta aumentaron bruscamente los intereses en el mercado mundial se produjo –en muchos de ellos– una crisis de pagos, la llamada "crisis de la deuda". Los grandes compromisos contraídos obligaron a medidas de saneamiento fiscal, pues gran parte de la deuda la habían contraído los gobiernos y las empresas públicas, aplicándose los fondos a proyectos de escasa rentabilidad o muy larga maduración. Hacia mediados de esa década se comenzaron a aplicar diversos mecanismos para reestructurar la cuantiosa deuda existente y buscar formas de garantizar su pago.

Empresa. Unidad de control y decisión que utiliza diferentes insumos para producir bienes o servicios. Las empresas, según su propiedad, pueden ser *privadas* o *públicas*; en el primer caso pertenecen a un empresario o conjunto de empresarios, mientras que en el segundo la propiedad es del Estado, ya sea a nivel nacional, regional o municipal. La gestión de la empresa, que antiguamente casi sin excepción correspondía al empresario, se encuentra ahora siempre en manos de un cuerpo organizado de empleados especializados, la gerencia, salvo en los casos de empresas pequeñas o de características muy especiales. En las empresas públicas la gestión puede efectuarse directamente por funcionarios gubernamentales o puede estar a cargo de una gerencia técnica, más o menos independiente de las decisiones políticas.

La empresa privada es la unidad esencial de una economía de mercado. Es un ente que trata de maximizar sus beneficios planificando sus acciones y estudiando la forma de seleccionar sus insumos y sus productos de modo de obtener la mayor eficiencia en sus actividades. Dicha eficiencia productiva se mide en términos concretos por la ganancia, aunque esta última puede provenir, en condiciones de competencia imperfecta, de muchos otros factores.

Las empresas son, por lo tanto, unidades de decisión que efectúan elecciones económicas. De la existencia de múltiples empresas, de muy variadas características, depende la abundante oferta de bienes y servicios que caracteriza a las economías modernas. Cada una de ellas aprovecha una circunstancia particular, un deseo específico de los consumidores o una aptitud especial para producir mercancías que éstos demandan.

El estudio del funcionamiento de la empresa, la llamada *teoría de la firma* que desarrollaron los neoclásicos, resultó de suma importancia para el desarrollo de la microeconomía. En la misma se analiza a la empresa como una entidad abstracta que, conociendo la demanda y los costos existentes, trata de maximizar sus beneficios en un mercado competitivo. Se trata obviamente de un modelo abstracto, no de la descripción de la realidad con todos sus matices, que –sin embargo– ha resultado de gran utilidad para hacer predicciones acerca del comportamiento de los mercados y de las firmas que en ellos participan.

Factores de producción. Son los diferentes recursos escasos que contribuyen a la creación de un producto. Algunos bienes libres que contribuyen también a la producción, como el aire o la fuerza de gravedad, no son considerados factores de la misma puesto que no entran en transacciones económicas y su precio es nulo.

La economía política clásica consideró tres factores de producción: tierra, trabajo y capital, a cada uno de los cuales correspondía una clase específica de ingresos: las rentas, los salarios y las ganancias o beneficios, respectivamente. La moderna teoría económica ya no exige una explicación separada para la comprensión de cada uno de estos factores y los trata de un modo similar. La distinción entre los mismos, por lo tanto, ha devenido más formal que práctica, y se utiliza especialmente como herramienta clasificatoria para la presentación de ciertas estadísticas o para el estudio de algunos problemas concretos.

En las economías modernas, a diferencia de lo que ocurría en tiempos de los clásicos, el trabajo es un factor altamente diferenciado que engloba una cantidad de oficios y profesiones de muy diversa naturaleza; del mismo modo hay factores intangibles, como la capacidad empresarial, el entorno tecnológico o diversos servicios que, contribuyendo decisivamente a la producción, no son tomados en cuenta en la clasificación clásica. De allí que para la economía interese ahora, primordialmente, la forma en que es necesario combinar los variados factores productivos disponibles, de modo de lograr la eficiencia productiva, es decir, la maximización de los ingresos de la empresa.

Monopolio. Situación en la cual una mercancía o servicio es provista por un solo vendedor. Dado que en la práctica es corriente encontrar sustitutos próximos para la mayoría de los bienes y servicios, los monopolios absolutos son bastante infrecuentes, aunque, por otra parte, casi todos los productores ejercen algún grado de monopolización del mercado, ya sea por características específicas de las mercancías que producen o porque las mismas no se ofrecen en idénticas condiciones de tiempo y espacio con las que compiten con ellas. De allí que, en una economía de mercado, el monopolio puro resulte un caso límite, de algún modo comparable al de la competencia perfecta.

Tres factores, muy diferentes entre sí, conducen a la monopolización. El primero, y con mucho el más importante, es la ley o, en términos más amplios, las decisiones del poder político: cuando el Estado se reserva para sí diversas actividades o cuando las limita a una empresa privada por medio de concesiones y licencias nos hallamos frente a un monopolio que no surge de las relaciones económicas sino que es impuesto a la comunidad desde el Estado. Así han surgido, desde tiempos inmemoriales, actividades reservadas al gobierno o a algunos de sus funcionarios. En tiempos modernos ello se ha traducido en la reserva para el sector público de ciertas industrias –llamadas a veces básicas o estratégicas– como el petróleo, la aeronavegación, los

ferrocarriles, los armamentos, etc. En otros casos se han dado formas atenuadas de monopolización, como cuando el Estado exige licencias para el uso de los canales de radiodifusión y televisión, etc.

Hay ciertas condiciones naturales, en segundo lugar, que dan origen o favorecen la creación de monopolios. El *monopolio natural* aparece cuando el tamaño de la unidad productora en relación al tamaño del mercado es tal que cualquier incremento en la producción puede hacerse con costos medios decrecientes. En tales condiciones una empresa puede atender a todo el mercado, con lo que se genera espontáneamente un monopolio. Asimismo, cuando una industria se basa en la explotación de un recurso natural que se encuentra en muy pocos lugares del planeta, o cuando la entrada al mercado requiere de inversiones muy grandes, tienden a generarse monopolios o, con más frecuencia, oligopolios. Así sucede cuando hay que instalar líneas de distribución o comunicación –como en el caso de las empresas eléctricas o telefónicas– con ciertas explotaciones mineras, etc. Ha sido política de muchos países la de reservar para el Estado la explotación de estos monopolios, con el argumento de que así pueden controlarse mejor los precios y proteger al consumidor. De hecho, sin embargo, las ineficiencias asociadas a la gestión estatal de las empresas ha hecho que muchas de ellas se hayan privatizado, limitándose el Estado ahora a supervisar el desempeño de tales compañías.

Un tercer elemento a tener en cuenta es la monopolización que surge de las prácticas normales de las empresas que intentan expandir su participación en el mercado. Cuando una de ellas posee una innovación tecnológica protegida por una patente, o cuando desarrolla una agresiva campaña publicitaria que incrementa una participación ya alta en el mercado, se generan condiciones propicias para el monopolio. En tales casos puede hablarse de monopolio *institucional* o *reputativo*. Ello ocurre por lo general con productos de alta tecnología, que no pueden ser copiados fácilmente por los competidores, y con ciertas mercancías de consumo masivo, que generan hábitos bastante difíciles de revertir. De todos modos estos monopolios raramente tienen el carácter absoluto y extendido que se presenta cuando se originan en medidas gubernamentales o por causas naturales, pues lo normal es que, en un período más o menos corto, otras firmas entren a competir por el mercado.

Cuando una empresa está en una situación monopolística obtiene ganancias extraordinarias, pues puede aumentar los precios de venta y con ello la tasa de beneficio más allá de lo que se lo permitiría una situación de competencia perfecta. De aquí que se produzca, teniendo en cuenta la elasticidad de demanda del bien considerado, una reducción del volumen de consumo, que la empresa compensa con creces gracias al mayor precio que puede imponer. Por tal razón, en varios países, existen leyes que regulan la formación de monopolios y cárteles, especialmente mediante la prohibición de ciertas fusiones o compras de unas empresas por otras. Ello, sin embargo, puede resultar también dañino para la economía: en muchos casos será imposible entonces aprovechar las economías de escala que surgen de la ampliación de la producción. Por eso se considera que la mejor manera de evitar la monopolización es eliminando todo tipo de barreras que puedan existir para el ingreso de nuevos productores al mercado: simplificación de los trámites administrativos para la creación de nuevas empresas, eliminación de concesiones y licencias, privatización de empresas del Estado y, en general, vigencia de un marco normativo que estimule la libre competencia.

Monopsonio. Situación en la cual la demanda total de una mercancía la ejerce un solo comprador. El monopsonio se produce generalmente con respecto a ciertos factores de producción –como por ejemplo la demanda de cierto tipo de trabajo especializado– o con materias primas y bienes en proceso; existe monopsonio de bienes de consumo, además, en algunos casos especiales: el ejército de un país puede ser el único comprador de cierta clase de equipo o armamento, o ciertos distribuidores o mayoristas pueden ser los únicos demandantes de cierto tipo de bienes que luego ofrecerán al público.

Al igual que en el caso del monopolio, la empresa monopsonista ejerce un gran control sobre el mercado y puede, dentro de ciertos límites, deprimir los precios de modo de obtener ganancias extraordinarias. Ello sucederá hasta que, si aumenta su demanda, se encuentre con que es preciso pagar precios más altos para atraer nuevos oferentes.

El monopsonio, al igual que el monopolio, es una situación teóricamente opuesta a la de competencia perfecta. En la práctica, salvo algunos casos particulares, los monopsonios sólo se presentan en mercados locales relativamente reducidos o en circunstancias en que hay una decisiva intervención gubernamental. También existe una estrecha relación entre las situaciones de monopolio y de monopsonio: una empresa monopólica se convertirá fácilmente en el único comprador de ciertos factores productivos, especialmente materias primas, productos semielaborados y otros insumos.