

## OLIGOPOLIO, PREZO, BENEFICIO

Iago SANTOS CASTROVIEJO  
*EUEE. Universidade de Vigo*

Utilízase un modelo simple de economía pechada para propoñer un calendario de problemas teóricos relativos ás relacións entre prezos, beneficios e forma de mercado. Argumentábase sobre a inconsistencia teórica da proposición de beneficio cero na competencia walrasiana.

### 1. Ecuacións de produción.

Consideremos un sistema económico coa produción de dous bens: trigo e ferro, coas seguintes ecuacións de produción:

$$\begin{array}{l} A_{tt}, A_{ft}, L_t \rightarrow T \\ A_{tf}, A_{ff}, L_f \rightarrow F \\ \hline A_t, A_f, L \rightarrow [T, F] \end{array}$$

Que cumpre a condición necesaria de matriz productiva:

$$\begin{array}{l} A_t < T \\ A_f < F \\ \text{Con, polo menos, algún } A_i < I \end{array}$$

Ou, se tomamos as unidades apropiadas de trigo e ferro e consideramos a produción dunha unidade de cada ben,

$$\begin{array}{l} a_{tt}, a_{ft}, l_t \rightarrow 1_t \\ a_{tf}, a_{ff}, l_f \rightarrow 1_t \\ \hline a_t, a_f, l \rightarrow [1, 1] \end{array}$$

Onde as  $a_{ij}$  expresan as cantidades do ben  $i$  usadas como inputs na produción de  $j$ , e  $l_i$  a cantidade de traballo utilizada na produción de unha unidade do ben  $i$ .

## 2. Inclusión dos prezos e as variables distributivas.

Os prezos deben asegurar, con carácter xeral, polo menos a recuperación do valor investido na produción<sup>1</sup>:

$$\begin{aligned} B_t + A_{tt} \cdot p_t + A_{tf} \cdot p_f + L_t \cdot W &= T \cdot p_t \\ B_f + A_{ft} \cdot p_t + A_{ff} \cdot p_f + L_f \cdot W &= F \cdot p_f \\ \hline B + A_t \cdot p_t + A_f \cdot p_f + L \cdot W &= [p_t, p_f]' \cdot [T, F] \end{aligned}$$

Sendo  $B_t$  e  $B_f$  os beneficios en cada industria. Podemos, tamén, chamar  $b_t$  e  $b_f$  ós beneficios por unidade producida en cada unha das ramas da produción de trigo e ferro. Os beneficios por unidade producida son aquí a contía na que os prezos dos bens exceden ós custos directos unitarios.

Para que os prezos excedan ós custos directos de produción nunha contía positiva (isto é: para producir con beneficios) requírense tres condicións:

- 1 Que as ecuacións de produción cumpran as condicións de matriz productiva (isto é: que se produza unha cantidade superior ós inputs usados na produción)

$$A_t < T$$

$$A_f < F$$

Con, polo menos, algún  $A_i < I$

- 2 Que os custos directos de produción sexan inferiores ós prezos dos produtos (isto é: que o valor dos salarios sexa inferior ó excedente dos outputs sobre os inputs):

$$L \cdot W < (T - a_t) \cdot p_t + (F - a_f) \cdot p_f$$

- 3 Que os gastos de todo o sistema (compras polas empresas e compras finais) nesa industria exceda ós pagamentos desa industria a todo o sistema na contía do beneficio da industria correspondente a ese beneficio unitario. Para tódalas industrias deberá cumprir que os gastos totais excedan á suma de custos de tódalas industrias.

## 3. Beneficios.

Para determinar a contía dos beneficios, definidos como o exceso dos ingresos sobre os custos, faise o seguinte: primeiro, determínase o gasto total do sis-

---

1.- Como veremos, este requisito pode ser vulnerado, e é perfectamente posible a produción con perdas. Esta estratexia na formación do prezo (a procura da revalorización da produción) é un punto de partida, un "valor de consigna"; e tamén unha condición de longo prazo. Pero o resultado do proceso pode non ser compatible coa realización dos beneficios.



tema na industria da que se trata (que son os ingresos por vendas da industria en cuestión); despois, dedúcese dese gasto total os pagamentos desa industria ós inputs e ós salarios. Así quedan determinados os beneficios da industria. Pero neste cálculo temos que ter presentes as seguintes consideracións:

- 1 Os prezos do ben do que se trata poden ser determinados pola propia industria dentro de certos límites (límites dados pola reacción dos compradores, pola forma e poder de mercado, pola formación de prezos e salarios en tódalas demais industrias e outras consideracións).
- 2 As cantidades a producir tamén, dentro tamén de certos límites. Anque a industria non pode determinar as cantidades a vender, si pode saber, ata certo punto, as cantidades que vendería ós distintos prezos, o que inflúe nas súas decisións sobre os prezos e cantidades a producir. Ademais, pode formularse obxectivos sobre vendas e utilizar resortes para cumprilos, valéndose especialmente dos expedientes da mercadotecnia.
- 3 O beneficio total (a suma de beneficios en tódalas industrias) do sistema está determinado pola contía na que os ingresos totais exceden ós custos de produción. Este exceso dos ingresos sobre os custos só pode ter dúas<sup>2</sup> causas: o investimento (compras de bens e servizos para manter ou ampliar a capacidade productiva), e o exceso dos gastos en consumo sobre o valor dos salarios.
- 4 Para cada industria en particular, a relación entre os beneficios da industria e os beneficios totais son un problema de dinámica económica, de poder de mercado, de capacidade estratéxica e de sorte. Se partimos dun modelo matemático tenso e sinxelo (como partiremos aquí), estando dado o investimento e o exceso do consumo sobre o salario, o aumento dos beneficios nunha industria ou nunha empresa só se pode producir reducindo en idéntica contía os beneficios de tódalas demais industrias ou empresas. Unha industria ou unha empresa pode ter éxito en aumentalos seus beneficios, por exemplo, variando os seus prezos, ou reducindo os seus custos, a condición de reduci-los beneficios de tódalas demais. Anque agora relaxémo-la condición "estando dado o investimento e o exceso do consumo sobre o salario", xa que estas dúas grandezas poden variar coas variacións de prezos e custos, a proposición última mantense, anque algo debilitada.

A redución de custos presenta un problema de particular importancia na cuestión dos salarios; unha empresa pode intentar aumentalos seus beneficios reducindo os salarios dos seus traballadores, e así reducindo custos: se a repercusión dos seus salarios sobre a demanda dos seus bens non é moi sensible, esa empresa poderá aumentar así os seus beneficios, pero as súas decisións repercutirán na redución dos beneficios de tódalas

---

2.- No modelo sinxelo do que partimos. As sucesivas complexidades do modelo introducen variacións na ecuación.

las demais empresas. O resultado final, nunha primeira aproximación<sup>3</sup>, é que a empresa que baixou os salarios aumenta os seus beneficios; pero tódalas demais verán os seus beneficios reducidos na mesma contía; e diminuirá a demanda agregada e o emprego. Se tódalas demais empresas reaccionan baixando os seus salarios, os beneficios agregados, nunha primeira aproximación, non variarán, como tampouco, en liñas groseiras, a distribución dos beneficios entre empresas, pero as condicións de vida dos traballadores, a demanda agregada e o emprego, se deteriorarán: o intento de cada empresa de aumenta-los seus beneficios reducindo os salarios ten por resultado que non consiguen aumenta-los beneficios, que se deterioran as condicións de vida dos traballadores, e que se deprime a demanda e o emprego: é unha clásica solución perder-perder, procíclica, causante de depresión e moi propia da libre competencia.

#### 4. O modelo 1.

Partamos do caso dun modelo simplificado, pechado, sen goberno, onde a demanda de consumo prodúcese só polos asalariados (non hai consumo sunuario, nin os perceptores de beneficios formulan demandas de consumo), con rendementos constantes, sen capital fixo; onde a demanda é unha función decrecente do prezo e crecente dos ingresos (salariais). O salario/xornada é constante e o investimento en bens tómase como dado.

Prodúcese trigo e ferro utilizado na produción de trigo e ferro, e as dúas ramas están monopolizadas. Existe un monopolio na produción de trigo e outro na produción de ferro.

#### Modelo 1:

\* Tomamos como dado o investimento en bens:  $I = [T_i, F_i]$

$$1 \quad B_t = T \cdot p_t - T \cdot (a_{tt} \cdot p_t + a_{ft} \cdot p_f + l_t \cdot w)$$

$$2 \quad B_f = F \cdot p_f - F \cdot (a_{tf} \cdot p_t + a_{ff} \cdot p_f + l_f \cdot w)$$

$$3 \quad L = l_t \cdot T + l_f \cdot F$$

$$4 \quad S = L \cdot w$$

$$5 \quad T = \tau \cdot S - \delta_t \cdot p_t + (a_{tt} \cdot T + a_{tf} \cdot F) + T_i$$

$$6 \quad F = \tau \cdot S - \delta_f \cdot p_f + (a_{ft} \cdot T + a_{ff} \cdot F) + F_i$$

---

3.- Nunha aproximación completa habería que ter en conta: a) as distintas elasticidades-renda da demanda de cada ben, que afectaría desigualmente á repercusión da caída salarial sobre a distribución intersectorial da demanda, e polo tanto dos ingresos e dos beneficios; b) os distintos requerimentos en custos laborais dos produtos, afectando ós custos dos sectores e empresas de distinta forma; c) as repercusións das reducións dos salarios sobre o aforro dos asalariados; e d) os efectos das variacións dos salarios sobre o investimento, xa que un aumento dos salarios pode relanzalo investimento vía axuste do volume de capital ó aumento da demanda.

Tomando a condición simplificadora de considerarmos o investimento como dado en bens  $[T_p, F_i]$ , as ecuacións 1 e 2 reflexan os beneficios en cada unha das producións de trigo e ferro como diferenza entre os ingresos e os custos directos; a ecuación 3 reflexa o emprego como suma dos requirimentos de traballo nos dous sectores; a ecuación 4 define a masa salarial como produto do salario por empregado polo número de traballadores empregados, e as ecuacións 5 e 6 definen a demanda como suma dunha función de demanda de consumo crecente respecto das rendas e decrecente respecto dos prezos, acrecentada na demanda intermedia e mais na demanda de investimento, que se supón, por agora, dada  $[T_p, F_i]$ .

As ecuacións deben cumprir varias condicións: na solución, os prezos, salarios, emprego e cantidades de bens deben ser positivos; a matriz de produción debe cumprir a condición de ser productiva, é dicir: o produto debe ser igual ou superior ós inputs, e estrictamente superior en algún dos casos; os parámetros son todos positivos.

Ademais, poremos outras dúas condicións: o salario unitario, en principio, consideráremolo constante, e faremos a suma de prezos igual a ún:

$$7 \quad w = \text{dado}$$

$$8 \quad p_t + p_f = 1$$

Temos entón 8 ecuacións e 9 variables, que nos permiten estudar as solucións do modelo para cada sistema de prezos relativos.

## 5. O dual: beneficio agregado e aforro.

No sistema está tamén definido o beneficio agregado e o aforro, que son "ecuacións implícitas", pero que pola súa importancia conceptual e non intuitiva, débemolas poñer de manifesto.

### 5.1. Beneficio agregado.

$$1+2: \quad B_t + B_f = B = T \cdot p_t + F \cdot p_f - T \cdot (a_{tt} \cdot p_t + a_{ft} \cdot p_f + l_t \cdot w) - \\ F \cdot (a_{tf} \cdot p_t + a_{ff} \cdot p_f + l_f \cdot w)$$

Substituíndo as ecuacións de demanda 5 e 6:

$$= (\text{Tau} \cdot S - \text{delta}_t \cdot p_t) p_t + T \cdot a_{tt} \cdot p_t + F \cdot a_{ft} \cdot p_t + T_i \cdot p_t \\ + (\text{Teta} \cdot S - \text{delta}_f \cdot p_f) \cdot p_f + T \cdot a_{ft} \cdot p_f + F \cdot a_{ff} \cdot p_f + F_i \cdot p_f \\ - T \cdot a_{tt} \cdot p_t - T \cdot a_{ft} \cdot p_f - T \cdot l_t \cdot w - F \cdot a_{tf} \cdot p_t - F \cdot a_{ff} \cdot p_f - F \cdot l_f \cdot w$$

As compras intermedias aparecen restando (xa que son un custo para as empresas) e sumando (xa que son vendas das empresas), e desaparecen da ecuación dos beneficios<sup>4</sup>:

$$= (\text{Tau} \cdot S - \text{delta}_t \cdot p_t) p_t + T_i \cdot p_t + (\text{Teta} \cdot S - \text{Delta}_f \cdot p_f) \cdot p_f + F_i \cdot p_f - T \cdot l_t \cdot w - F \cdot l_f \cdot w$$

Reordenado:

$$= (\text{Tau} \cdot S - \text{delta}_t \cdot p_t) p_t + (\text{Teta} \cdot S - \text{delta}_f \cdot p_f) \cdot p_f \quad (\text{GASTO DOS TRABALLADORES}) \\ - T \cdot l_t \cdot w - F \cdot l_f \cdot w \quad (- \text{SALARIOS}) \\ + T_i \cdot p_t + F_i \cdot p_f \quad (+ \text{INVESTIMENTO})$$

Quedando, polo tanto:

$$\text{BENEFICIO} = \text{INVESTIMENTO} - \text{AFORRO DOS TRABALLADORES}$$

é dicir: o beneficio agregado é idéntico ó investimento menos o aforro dos traballadores, nas condicións restrinxidas do noso modelo.

## 5.2. O aforro dos asalariados.

Na ecuación anterior temos tamén que o aforro dos traballadores é igual ó valor do investimento mermado nos beneficios. No noso modelo sinxelo, onde

---

4.- Elimínanse as compras intermedias da ecuación do beneficio xa que o que un sector (ou empresa) compra a outro é un gasto para o sector que compra, e consecuentemente, fai diminuí-lo beneficio nese sector; pero é un ingreso para o sector que vende, e por consecuencia fai aumentalos beneficios dese outro sector, permanecendo os beneficios totais incambiables.

Isto está perfectamente definido no modelo, e implica que as variacións nas compras intermedias non fan varia-lo valor agregado dos beneficios. Este resultado pode resultar contra-intuitivo, pero é fácil de razonar: se mantemos incambiado o volume total de produción, parecería que un volume maior de compras intermedias faría reduci-los beneficios do sistema, xa que unha maior proporción da produción debería entrar a formar parte dos custos. Pero na realidade económica acontece que o sector que "vende" aumenta a súa produción para abastar esa demanda intermedia adicional, permanecendo os beneficios agregados incambiables: aumentaron os custos (compras intermedias), pero tamén aumentou a produción en igual contía, o que non alterou os beneficios totais.

Tense argumentado que o sector que aumenta a produción para abastar esa variación da demanda intermedia deberá, polo seu turno, incorrer en custos de produción, polo que sí variaría o beneficio agregado. Esta argumentación é precipitada: o aumento de custos podémolo descompoñer en dúas compoñentes: as compras de bens intermedios e os gastos salariais adicionais. Coa variación das compras de bens intermedios acontece de novo o xa dito: un sector compra, e aumenta custos polo mesmo valor que outro vende e aumenta ingresos. Os gastos salariais adicionais podémolos descompoñer de novo en dúas partes: o que os traballadores adicionais gastan en consumo, que se traduce en aumentos dos ingresos das empresas (ergo, o que se gasta por un lado en salarios ingrésase polo outro en vendas), e o aforro (ou endebedamento) dos novos traballadores, polo outro. Esta última posibilidade sí que fai varia-lo beneficio agregado en idéntica contía. Pero non por ser debida ás variacións dos gastos intermedios.

tódolos beneficios son aforrados (os perceptores de beneficios non gastan en consumo), ista é a identidade entre aforro e investimento nun modelo pechado, sen sector público. Pero expresa algo máis: as decisións de aforro dos traballadores merman os beneficios. As condicións para a existencia de beneficios agregados positivos son que o aforro dos traballadores non sexa superior ó valor do investimento.

## 6. Determinantes dos beneficios.

Caso 1, maximización do beneficio en cada industria nos supostos: a) salario uniforme e dado en toda a economía; b) investimento en bens dado; c) un monopolista en cada industria; d) restricción á subida dos prezos.

Cada monopolista nas industrias  $t$  e  $f$  pode tomar decisións sobre os prezos e cantidades a producir. Suporemos información perfecta, é dicir: cada monopolista ten sobre a mesa o modelo 1 para face-los cálculos. En conxunto, os dous monopolistas terán que asumir, como beneficios dos dous, o beneficio agregado.

O beneficio agregado, no noso modelo simplificado, é idéntico ó valor do investimento menos o aforro dos traballadores<sup>5</sup>. Este valor pode variar a) cos movementos dos prezos, xa que unha mesma composición en bens de investimento pode varia-lo seu valor coas variacións dos prezos relativos. Isto, en calquera caso, ten pouca importancia (importancia de segunda orde) nunha abordaxe robusta como a que aquí facemos; b) cos movementos do aforro dos asalariados: unha variación do aforro ou do endebedamento dos asalariados fai variar en sentido oposto, e *ceteris paribus*, o valor dos beneficios (xa que o aforro dos asalariados son o equivalente de pagamentos polas empresas que non retornan a elas como ingresos por vendas). c) Cos movemento do volume de investimento: unha variación na demanda de investimento é unha variación dos gastos por riba dos gastos en consumo que son percibidos como ingresos polo conxunto das empresas e distribuídas en forma de beneficios.

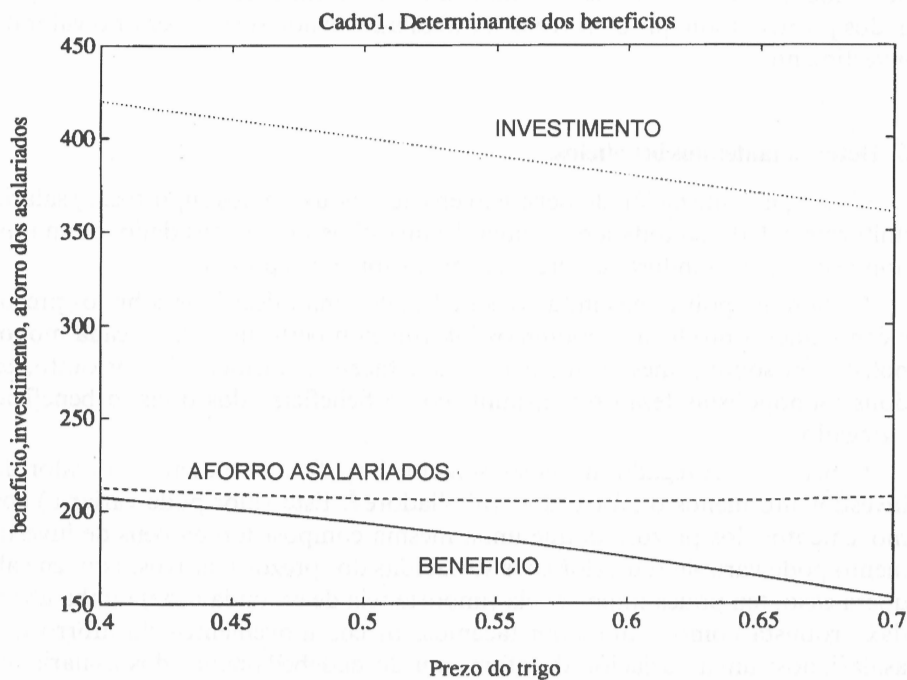
Hai outras compoñentes que afectan ós beneficios e que consideraremos brevemente máis adiante.

O Cadro 1 mostra a variación do beneficio total ó variaren os prezos, para os datos do modelo. O valor do beneficio agregado varía considerablemente ó variaren os prezos relativos, debido ó resultado conxunto do valor dun vector de investimento incambiado en compoñentes [300,500] pero cun vector de prezos diferentes. O aforro dos asalariados tamén varía, debido ás diferentes elas-

---

5.- A ecuación xeral dos beneficios, tal como foi formulada por Kalecki, e  $B = \text{Investimento} + \text{Consumo dos capitalistas} + \text{Déficit público} + [\text{EXP-IMP}] - \text{Aforro dos traballadores}$ . Aquí estamos a considerar algunhas simplificacións (modelo pechado sen goberno, o consumo dependente do salario).

ticidades de demanda por un lado, e ós diferentes requirimentos en traballo na produción dos dous bens



**CADRO 1**  
RESULTADOS NUMÉRICOS DO MODELO PARA OS DATOS QUE SE EXPRESAN, Ó  
VARIAREN OS PREZOS RELATIVOS

Beneficio	207.4	200.9	193.4	184.2	175.2	164.6	152.9
Aforro asalariados	212.6	209.1	206.6	205.8	204.8	205.4	207.1
Investimento	420.0	410.0	400.0	390.0	380.0	370.0	360.0
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70

Datos do modelo:  $pt=0.4:0.05:0.7$ ;  $pf=1-pt$ ;  
 $ti=300$ ;  $fi=500$ ;  $att=0.2$ ;  $aft=0.1$ ;  $lt=0.3$ ;  $atf=0.05$ ;  $aff=0.3$ ;  $lf=0.2$ ;  
 $w=1$ ;  $tau=0.8$ ;  $teta=0.55$ ;  $deltat=150$ ;  $deltaf=30$ ;

### 6.1. A relación prezos-beneficio en cada industria.

Se facemos varia-los prezos relativos en tódalas súas posibilidades e consideramos que pasa cos beneficios en cada unha das industrias de trigo e de ferro, temos unha relación onde unha "case" mesma contía dos beneficios é distribuí-

da entre as dúas industrias, pero ó aumenta-lo beneficio dunha das industrias (no noso exemplo, e con bastante xeneralidade pero non sempre, da industria onde sube o prezo), diminúe o beneficio da outra. O beneficio total "case" non varía ó varia-lo sistema de prezos: simplemente se distribúe de forma diferente entre as empresas.

### 6.1.1. Xogo 1: *sobre estratexias de prezos: dous monopolios / dúas industrias.*

Se agora consideramos a estrutura empresarial como dous monopolios, teremos un problema de determinación dos prezos: a cada monopolista interesa-lle, dende a perspectiva da maximización do beneficio, o prezo máis alto posible para o seu produto, sempre que poida impoñelo. Pero para isto ten algúns límites: para prezos máis elevados dunha certa contía (no noso caso, para  $p_f < p_f \cdot 0.4/0.6$ , e  $p_t < p_f \cdot 0.35/0.65$ ), o beneficio do outro monopolista faise crecentemente negativo, polo que abandonará a produción: aquí temos un primeiro límite ós movementos dos prezos: o abandono da produción por un sector significaría a imposibilidade da produción para o outro, que necesita do outro produto para a súa produción, ademais de producir un derrube na demanda do propio produto, derrube que aquí non recollemos, pero que se pode incorporar con facilidade.

É certo que na vida económica este problema se presenta de forma máis "pastosa": pode seguir interesando producir con beneficios cero, ou mesmo con perdas, sempre e cando as compensacións salariais sigan a ser aceptadas para eses traballadores, e mesmo en variacións importantes. Ademais, poderíanse aceptar tendencias á apertura do abano interindustrial dos salarios, como veremos no epígrafe 7.2 e podemos incluír outras motivacións. Aquí limitareime a considerar o problema clave, e estes outros desenvolvementos deixareinos para outro momento. Reteñamos que existen certos límites á variación dos prezos relativos, e que aquí os poremos nas situacións de beneficios cero.

No resto do intervalo de variación de prezos non parece que haxa unha situación máis "de equilibrio" ca outra: a cada un dos monopolistas interesaríalle o prezo máis elevado posible.

Pode haber, en algúns casos particulares, algunha razón especial que sente outros límites: sería o caso dunha industria con produtos de elevada elasticidade-prezo da demanda, que polo tanto ten limitado o aumento dos beneficios pola vía do aumento dos prezos. Pero esta situación nun sistema económico é máis ben excepcional: non poden ser a maior parte dos produtos moi elásticos respecto dos prezos, non sendo ó considerarmos niveis altísimos de desagregación.

---

6.- Para evitar repeticións tediosas, a "case" inalteración dos beneficios será usada para sinalar as variacións que os movementos dos prezos causan sobre o valor do investimento e sobre o aforro dos traballadores, e polo tanto sobre os beneficios, que son variacións de importancia teórica menor para o problema que agora nos formulamos.

Polo tanto, deberemos introducir outros elementos para explicar que sistema de prezos prevalecerá. Parece que "quen teña máis poder" poderá poñer-lo prezo máis alto, e redistribuír no seu favor os beneficios e o disfrute do produto social. Creo que en ningún caso se podería defender "a priori" (é dicir: na teoría ausente de elementos institucionais, de actores en situación e de contidos real-concretos) a prevalencia de un certo sistema de prezos sobre outro.

Deberemos considerar entón as capacidades estratéxicas e as motivacións dos actores, así como as prácticas tradicionais dos negocios e as institucións e contexto histórico, acaso moi especialmente as normas de clase e estatuto social establecidas e "aceptadas" socialmente<sup>7</sup>. En calquera caso, é posible que o monopolista "prexudicado" poidera organizar a produción do outro ben e así bulra-la coacción do monopolista "forte"; pero resultaría difícil que entón non asumira os intereses do "monopolista forte". Inda así, esta atracción de capitais ás industrias de maiores rendimentos debería facer baixa-los prezos ata a equiparación dos lucros en toda a actividade económica. Pero isto, sendo importante en termos potenciais, non ten por que acontecer. Non é necesaria nin tan sequera a existencia de monopolios.

Así, no caso do "problema clásico" inglés, a capacidade dos terratenentes para impoñer rendas da terra pola súa utilización productiva, tiña por resultado os prezos altos do grau. Isto causaba un deterioro dos lucros e da capacidade de acumulación nas manufacturas, pero a industria non tiña mecanismos para "cobrar rendas" e mesmo un burgués que quixera baixa-lo prezo do grau, dende o momento que mercara terras non tería demasiado interese en renunciar ás súas rendas. Penso que estes elementos da conformación dos prezos poden ser identificados nas nosas sociedades presentes, aunque non é iste o momento de contrastar empíricamente unhas hipóteses, senón só de mostra-la súa posibilidade teórica.

Pero retornemos ó problema "clásico inglés": Cando, avanzado o XIX a fracción terratenente foi perdendo o seu dominio social, as rendas da terra caíron e os prezos agrícolas descenderon en termos relativos: a agricultura foi debalando a súa capacidade de captación de ingresos pola súa actividade conforme o poder da propiedade da terra foi declinando. Certo que se pode face-la argumentación inversa: o declinio da propiedade da terra débese a unha perda de valor estratéxico da terra na conformación social, pero non creo que o sentido da interpretación afecte demasiado ó discurso que aquí facemos.

Aquí caibe unha reflexión sobre a visión teórica do problema: David Ricardo censurou a Smith pola súa teoría da renda da terra como tautolóxica e que deixaba o problema irresolto<sup>8</sup>, aunque esta censura é discutible. E Ricardo, polo

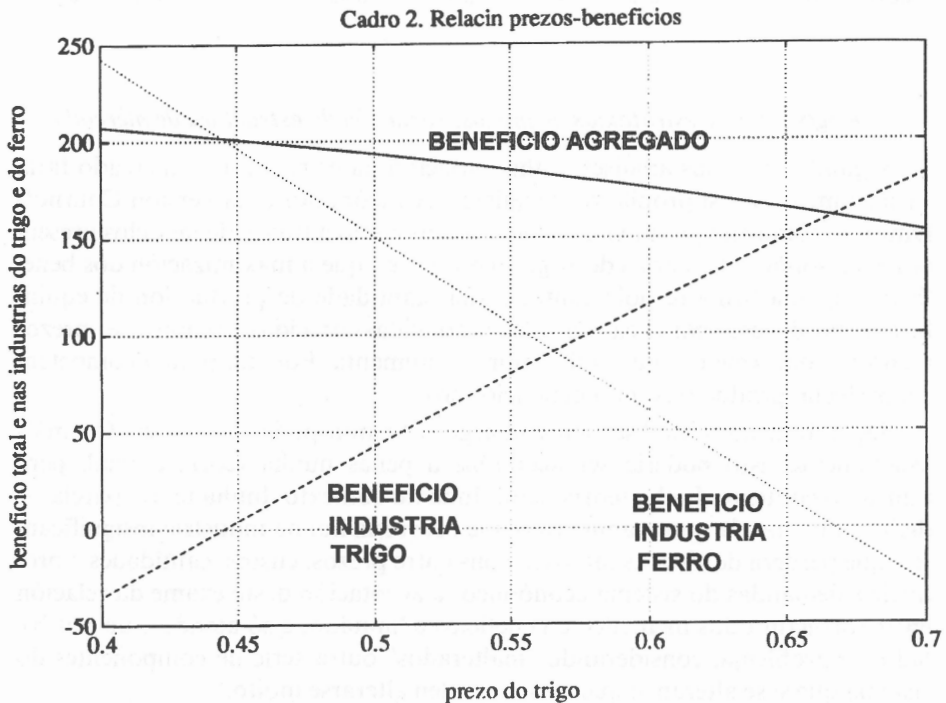
7.- Solow propuxo recentemente puntos de vista para unha teoría do mercado de traballo que tomara en consideración estes elementos. Robert Solow, *El mercado de trabajo como institución social*, Alianza, Madrid, 1992.

8.- León Walras parte dunha censura á teoría clásica dos prezos porque "con unha ecuación pretende resolver dúas incógnitas" para postular a primacía dos servomecanismos walrasianos da



seu turno, propón unha estratexia para debilita-las rendas da terra: a importación de grao. As discusións a favor e en contra das importacións, abandeiradas por Malthus e Ricardo, son tamén elaboracións estratéxicas sobre a determinación de prezos relativos: para explica-los prezos necesitamos tamén os elementos conformadores dunha sociedade. Soamente cando a burguesía manufacturera cobrou peso social foi capaz de impoñe-lo seu proxecto, incluíndo os prezos relativos.

O problema do benestar pode ser formulado desta forma: o monopolista que eleva os seus prezos está decidindo sobre a capacidade adquisitiva dos salarios, e sobre o consumo. Pero dunha forma máis complexa: máis ca aumentalos seus beneficios a costa do "excedente do consumidor", o que fai é redistribuír no seu favor "beneficio agregado". Anotemos que os perceptores de beneficios son tamén consumidores (aunque non no noso modelo, agás na sección 6.3.2).



oferta e da demanda. Aínda que xa Vladimir Dmitriev —e despois Piero Sraffa— demostrou que esta censura de Walras era inxusta, polo que a primacía da teoría do equilibrio xeral quedaba afectada, penso que a teoría da renda de Adam Smith, anque un pouco confusa, é probablemente máis atinada cá de Ricardo, polo menos en certos aspectos. Anque algo confusa e ambiguamente, Smith concebiu a renda da terra como, en certo modo, unha renda de monopolio, ou, se se prefire, unha "institución social", que, por suposto, debe ser explicada.

Os beneficios non se crean nin aumentan pola variación de prezos (polo "aumento de prezos"), senon polas decisións de investir. Polo tanto, máis ca "gañar excedente do monopolista a costa do excedente do consumidor", o que fai é "aumenta-lo seu beneficio diminuindo os beneficios de tódalas demais industrias", como se mostra no modelo aquí proposto que ten, cando menos, valor completo como contraexemplo. Os resultados móstranse nos cadros 2, para os mesmos valores do cadro 1.

CADRO 2  
BENEFICIOS AGREGADOS E NAS INDUSTRIAS DO TRIGO E DO FERRO CANDO  
VARÍAN OS PREZOS RELATIVOS.

Beneficio agregado	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Beneficio industria trigo	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
Beneficio industria ferro	242.8	196.6	150.7	105.1	59.8	14.9	-29.7
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

### 6.1.2. Xogo 2: Sobre estratexias de prezos: variación da estrutura de mercado.

Segundo algunhas análises, unha variación na estrutura de mercado faría variar tamén, por si propia, os beneficios. A razón, tanto na versión Cournot-Dmitriev como en aproximacións neoclásicas como a través de modelos presentados co soporte de teorías de xogos, consiste en que a maximización dos beneficios de cada firma (e polo tanto, a súa "cantidade de produción de equilibrio") prodúcese para cantidades producidas-ofrecidas maiores e prezos menores conforme o número de empresas aumenta. Por fin, para a competencia perfecta, produciríase con beneficio cero.

Segundo a nosa análise, sen embargo, isto non podería ocorrer. Ou máis exactamente: isto podería ser aceptable a penas nunha teoría parcial, pero nunca no contexto dunha teoría xeral. Inda no contexto dunha teoría parcial -é dicir: nunha teoría que examinara o que ocorrería nunha industria insignificante e que perdera de vista as interrelacións entre prezos, custos, cantidades a producir e demandas do sistema económico- a aceptación deste exame da relación entre estrutura dos mercados e beneficios é limitado, e só atende a un posible lado do problema, considerando "inalterados" outra serie de compoñentes do sistema que si se alteran, e que mesmo poden alterarse moito.

Así, resulta insostible que "outras cousas" sexan iguais cando ó aumenta-la produción nun sector, parece que deberá aumenta-lo emprego, as rendas e o investimento; e polo tanto a demanda. A retroalimentación só pode ser despreciada no caso dun sector insignificante, que non é o caso forte da análise económica. Se consideramos apreciable esa retroalimentación, as variacións afectarán ó consumo e ós beneficios.

Pero retornemos ó modelo exposto: se temos dado o exceso dos gastos sobre os custos para todo o sistema económico, entón os beneficios totais no sistema estarán "case" dados, e son invariantes ante cambios na estrutura de mercado. Pero, segundo as teorías que comentamos, se nas condicións anteriores variamos as formas de mercado, os beneficios deberían variar tamén. Como vimos, esta conclusión é necesariamente falsa: o volume de beneficios está "case" determinado polo valor do investimento, e non por outras consideracións.

Se consideramos o caso de variación da estrutura de mercado dende dous monopolios ata a libre competencia, teríamos o seguinte resultado: os prezos, na tendencia, tenderían a ser tales que as taxas de beneficios en tódalas industrias se aproximasen; e se non fose así os capitais fluirían dende as actividades de menor rendimento, reducindo alí a oferta e elevando alí os prezos e os beneficios, cara ás actividades máis rendibles, facendo baixar alí os lucros.

Neste caso os prezos tenderían a aquel tipo de "solución competitiva" que describen as ecuacións  $(A \cdot P + I \cdot w) (1 + r) = P$ . Estas ecuacións merecen dous comentarios. O primeiro, que parece que a taxa de beneficio está dada pola tecnoloxía e os salarios antes ca polo volume de investimento. Debemos considerar que aquelas ecuacións son moi tensas, e sendo unha referencia central á teoría económica, sen embargo a realidade dun sistema dado é máis complexa, existindo moita máis diversidade da que pode captar unha teoría determinista, habendo moitos elementos de elasticidade e amortecemento dos impulsos e existindo distintas poboacións con comportamentos multiformes. Isto non resta valor ás ecuacións senon que a penas as relativiza e moldea. O segundo comentario é se esas ecuacións son consistentes co noso modelo e coa identidade entre o investimento e o beneficio. A resposta é decididamente afirmativa: ante unha variación no investimento os beneficios deberían variar, pero o beneficio por unidade producida non, polo que o aumento dos beneficios produciríase a través dunha expansión na produción e o emprego ata facer que a suma das marxes unitarias fose igual á grandeza dos beneficios agregados.

A identidade entre o investimento e os beneficios se establecería a través da variación no nivel de actividade. O modelo sería reformulado así:

1.  $(a_{tt} \cdot P_t + a_{ft} \cdot p_f + I_t \cdot w) \cdot (1 + r) = p_t$
2.  $(a_{ft} \cdot P_t + a_{ff} \cdot p_f + I_f \cdot w) \cdot (1 + r) = p_f$
3.  $L = I_t \cdot T + I_f \cdot F$
4.  $S = L \cdot w$
5.  $T = \tau \cdot S - \delta_t \cdot p_t + (a_{tt} T + a_{ft} \cdot F) + T_i$
6.  $F = \tau \cdot S - \delta_f \cdot p_f + (a_{ft} T + a_{ff} \cdot F) + F_i$

Onde só se modificaron as ecuacións 1 e 2, o modelo está totalmente determinado e temos só un par de prezos de equilibrio.

Neste sistema as decisións de investimento [Ti,Fi] menos o aforro dos asalariados, que son "o exceso de demanda sobre a demanda intermedia e os salarios" fanse iguais ós beneficios para certo volume de actividade. Sobre o modelo máis xeral a única novidade é a forma concreta na que se distribúen os beneficios.

Esta solución do problema é moi determinista e debemos considerala a penas como unha referencia de valor teórico: a realidade da vida económica é moito menos tensa e ó variar a actividade o aproveitamento dos equipos, dos materiais e sobre todo dos cadros de persoal varían considerablemente.

Recapitulando, entón, sobre a relación entre estrutura do mercado e beneficios, chegamos ó resultado de que unha variación na estrutura de mercado non fai varia-lo beneficio agregado, senón só a súa distribución entre industrias; que as variacións na estrutura de mercado non crean nin destrúen beneficios, e por fin, que non está xustificada a hipótese de "marxe de beneficios cero na libre competencia". É posible que unha industria que aumente o número de empresas ou a súa capacidade productiva diminúa tamén o seu prezo relativo e os seus beneficios. Pero entón os beneficiarios serían, non só, nin no caso forte máis, os consumidores, senón moito máis as demais industrias, que verán aumenta-los seus beneficios conforme diminúen os do sector que aumenta o número de empresas.

Este argumento me parece de moita importancia a efectos da análise, a política e os resultados na aproximación ó problema do monopolio.

Máis alá do modelo que presentamos, poderíase dicir que se aumenta a oferta de un produto debido ó aumento do número de empresas en esa industria, o investimento deberá aumentar conforme esa industria aumenta a súa capacidade productiva, e entón os beneficios globais da economía aumentarán. Ou ben aceptamos que esa "variación na estrutura" resólvese cando os aforros dos traballadores se fan iguais ó investimento -o que sería dar categoría de solución a un caso fortuíto-, ou ben aceptamos que no caso xeral esa construción de beneficios cero en tódalas industrias é froito dun erro teórico de concepción do comportamento económico. O erro teórico consiste en pretender que o comportamento dunha instancia do sistema pode ser extensible ó comportamento dotodo.

## 6.2. *Evocación do "beneficio cero" na literatura económica.*

O estado dun sistema económico capitalista onde se producira con beneficio cero é un motivo de reflexión recorrente no pensamento económico; fecundo nas posibilidades de concepción que implica, e curioso nas formas de exposición que tomou. Adam Smith concebiu o estado estacionario como tamén de beneficios "case" cero, debido á abundancia da oferta de capitais. Basicamente, da mesma forma que nunha industria ó expandirse a afluencia de capitais o mecanismo oferta-prezo-beneficio funciona cara a caída do prezo e do beneficio,

tamén para toda a economía a abundancia de capitais faría baixar o beneficio ata aquel estado estacionario de beneficio cero. Temos visto xa que este "traslado dun acontecemento parcial para un resultado global" é froito dun erro teórico.

David Ricardo fundamentou o estado estacionario sobre outras bases, e é moi consistente dentro do seu constructo teórico: a dificultade crecente na produción de alimentos reclama unha maior fracción da forza de traballo destinada á produción de bens salariais, quedando menos "exceso de produción sobre a produción para os traballadores e sobre as rendas da terra" ó dispor da acumulación. O argumento é correcto, e tivo ocasión de manifestarse algunhas veces na historia. Pero as máis das veces a historia seguiu un curso diferente, e a potencia da mundialización da produción agraria e do desenvolvemento das tecnoloxías dos alimentos foi moi superior á dos rendementos decrecentes.

En Marx a tendencia á caída da taxa dos gaños é postulada por unha medranza tendencial no peso do capital sobre o traballo directo ata o punto de que calquera grandeza dos beneficios dividida por un xigantesco capital tería que ser crecentemente insignificante. O erro de perspectiva consiste en considerar que unha variación na composición técnica do capital conduciría necesariamente a un aumento do valor dos medios de produción sobre o traballo directo (a unha tendencia ó aumento da composición orgánica): tamén na produción dos medios de produción se producen variacións técnicas, e dun aumento do número e complexidade de máquinas por persoas non se sigue un aumento da ratio capital/traballo.

Pero aquí interesa especialmente a pose da cuestión en Walras e Keynes. Xa discutín o tratamento da cuestión en Keynes noutro lado<sup>9</sup>, pero o tratamento que fixen da cuestión en Walras era menos correcta, e por iso farei aquí un novo tratamento da cuestión.

### 6.2.1. *O beneficio cero no equilibrio en Walras.*

León Walras postula que no equilibrio os beneficios empresariais son cero, non na tendencia longa, senón en calquera resultado de equilibrio do intercambio. Este resultado é consecuencia do seguinte constructo:

- 1 O empresario é un actor distinto do capitalista e do traballador: meramente é un "contratador de servizos productivos". Non é, tampouco, un "traballador que teña a tarefa de organiza-lo proceso productivo, ou de dirixi-la empresa". Polo tanto, o beneficio empresarial é un ingreso de natureza diferente ós ingresos polos servizos productivos e ó traballo de organización e dirección.

---

9.- Iago SANTOS, *Un modelo teórico dinámico de comportamento do capitalismo*, Unipro, Vigo, 1992; páxs. 108-111.

- 2 No equilibrio os prezos dos servicios productivos usados na produción deberán ser iguais ós custos de produción e ós prezos dos produtos finais, non quedando, para os empresarios, beneficios nin perdas.
- 3 Se nun sector da produción se producira con perdas, os capitais fuxirían dese sector, ata restablecer o prezo = custo; e se nun sector se obtivesen beneficios, entón os capitais afluirían ata expandi-la oferta e facer baixalos prezos ata cubri-los custos a beneficios cero.

Queda así o empresario como

"unha cuarta figura, totalmente distinta das precedentes, que ten por papel tomar en arrendo a terra do terratenente, as facultades persoais do traballador e os bens de capital do capitalista para combina-los tres servicios productivos (...). Dende o punto de vista científico debemos polo tanto diferenciar estas funcións e evitar tanto o erro dos economistas ingleses que identifican ó empresario co capitalista, como o de certo número de economistas franceses que fan do empresario un traballador especializado na tarefa de dirección da empresa"<sup>10</sup>.

Walras engade que este "equilibrio con beneficio cero" é un estado ideal: aquel ó que tende o sistema competitivo. Pero mesmo neste "estado ideal" podemos discutir se está correctamente formulado. Citemos a pasaxe fundamental:

"O estado de equilibrio na produción, que esixe implicitamente o equilibrio do intercambio, pode agora definirse con facilidade. En primeiro lugar, é un estado no que a oferta e a demanda efectivas dos servicios productivos son iguais, e no que existe un prezo corrente estacionario no mercado deses servicios. Ademais, é un estado no que a oferta e a demanda efectivas de produtos son iguais, e no que existe un prezo corrente estacionario no mercado dos ditos produtos. Por último, é un estado no que o prezo de venda dos produtos é igual ó custo dos servicios productivos utilizados na súa fabricación. As dúas primeiras condicións refírense ó equilibrio do intercambio; a terceira refírese ó equilibrio da produción.

O estado de equilibrio na produción é, como o estado do equilibrio no intercambio, un estado ideal e non real. Nunca se chega á igualdade absoluta entre o prezo de venda dos produtos e o custo dos servicios utilizados na súa fabricación, nin tampouco á igualdade absoluta entre as ofertas e demandas efectivas de servicios productivos ou de produtos. Pero é o estado normal, no sentido de ser o estado cara ó que tenden as cousas por si propias baixo o réxime de libre competencia no intercambio e a produción. Baixo este réxime, en efecto, se en certas empresas o

10.- León WALRAS, *Elementos de economía política pura*, Alianza, Madrid, 1987; páx. 382.

prezo de venda do produto é superior ó custo dos servicios productivos utilizados na súa fabricación, obterase un beneficio, os empresarios afluirán cara esa rama da produción ou expandirán a súa produción, o que aumentará a cantidade de produto (no mercado), fará baixa-lo prezo e reducirá a diferenza entre este e o custo; e se, en certas empresas, o custo dos servicios productivos é superior ó prezo de venda, sufrirase unha perda, os empresarios abandonarán esa rama da produción ou restrinxirán a súa produción, o que diminuírá a cantidade de produto (no mercado), fará subi-lo prezo e reducirá a diferenza entre iste e o custo (...). Observemos ademais que temos atopado, no desexo de evita-las perdas e obter beneficios, a razón determinante da demanda de servicios productivos e da oferta de produtos por parte dos empresarios" (Walras, cit, páx. 384-385).

Este problema así exposto pódese descompoñer en tres problemas: a) Se a afluencia de capitais a unha industria con beneficios fai efectivamente reducir ata anular os beneficios en todo o sistema económico; b) o problema de se "os prezos de equilibrio dos servicios productivos" son aqueles que permiten absorber todo o valor da produción; c) se os pagamentos ó capital en concepto de beneficios ou dividendos permiten concluir que "o empresario deixa a súa conta a cero".

#### 6.2.1.A. *Se a afluencia de capitais a unha industria con beneficios fai efectivamente reducir ata anular os beneficios en todo o sistema económico.*

Walras propón como equilibrio competitivo os beneficios cero. Isto preséntao como un resultado do estudio do equilibrio walrasiano e non como unha hipótese.

Ofrécese como un resultado coa seguinte argumentación: Se, en algún sector da actividade existisen beneficios positivos, entón os capitais afluirían a ese sector, expandindo a oferta e baixando os prezos ata que os beneficios fosen cero. E o que acontecerá nun sector debería acontecer, un por un, en todos. Así, no equilibrio, os beneficios en tódolos sectores deberían ser cero.

Pero hai algo mal construído neste argumento. Poñamos un exemplo: enchemos uns vasos comunicantes de auga e dispois engadimos a cada un dos vasos unhas certas cantidades de aceite. Se agora empezamos a tirar aceite de algún dos vasos ata deixar só auga, poderemos ir deixando o aceite a cero en cada un dos vasos. Pero ¿que fixemos co aceite? se estamos nun sistema pechado, o aceite que tiramos de cada vaso terémolo que ir botando noutro ou noutros vasos, xa que o aceite non desaparece. Entón só podemos merma-lo aceite de un dos vasos aumentando o aceite de tódolos demais, pero non podemos facer desaparece-lo aceite. Algo parecido pasa cos beneficios nunha industria: podemos facer baixa-los beneficios nunha industria só a condición de aumentalos beneficios en tódalas demais. Pero esta situación de taxas de beneficio desi-

guais non é de equilibrio competitivo: os capitais fuxirían dende as industrias menos rendibles para as máis lucrativas ata igualar as taxas de lucro, pero esta "taxa de lucro de equilibrio" non ten por que ser cero. Neste momento do discurso pode ter calquera valor.

O valor exacto desa taxa de beneficios de equilibrio será o do valor agregado do beneficio dividido polo volume de capital. Permítaseme que me desentenda agora do problema da medición do capital. O valor agregado do beneficio é a contía na que a demanda agregada excede ós custos de produción. Nun modelo pechado e sen goberno, os custos de produción serán a demanda intermedia, os salarios e os pagos por xuros ó capital pedido en préstamo polas empresas. A demanda intermedia son gastos dunhas empresas e ingresos das outras, e polo tanto non afectan ó beneficio agregado anque si á distribución dos beneficios entre empresas. Para a determinación do beneficio agregado podemos prescindir dela. Quedamos polo tanto cos salarios e os xuros do capital pedido en préstamo. Teríamos así os beneficios como:

$$B = \text{Gasto final agregado} - \text{salarios} - \text{xuros}$$

No modelo sinxelo podemos considerar o gasto final agregado como o gasto para consumo e o gasto para investimento, e como o gasto é idéntico ó ingreso, deberá tamén ser igual ó ingresado e gastado en consumo e máis o ingresado e non gastado en consumo, por definición, aforrado,

$$\text{Gasto final agregado} = C + I = C + AF$$

Os beneficios só poderán ser cero cando o gasto agregado sexa igual a (Salarios + Xuros), e isto só poderá acontecer cando o investimento máis os excesos do consumo sobre a renda dos uns fosen iguais ó aforro dos perceptores de salarios e de xuros. Só neste caso (salarios máis xuros) =  $C + I$ , e os beneficios son cero. Se salarios + xuros son maiores ou menores có gasto agregado (que  $C + I$ ), os beneficios agregados serían positivos ou negativos, exactamente na contía dese exceso.

Examinemos agora estas dúas situacións. En primeiro lugar, o "beneficios cero" en Walras. A concepción de Walras é que os perceptores de salarios e de xuros aforran segundo tres datos: os seus ingresos, as súas preferencias preordenadas e os xuros, os primeiros e os últimos determinados ó mesmo tempo: para cada valor "vociferado" dos xuros tomarán un valor de aforro, por consecuencia, terán un valor dos seus ingresos, esta última retroalimentación algo borrosa en Walras, e reconstruída con bastante artificio e circunloquio. Se para este valor dos xuros os aforros son distintos das decisións de investimento, continuarase o tanteo ata conseguir que o aforro dos perceptores de salarios e xuros sexa igual á demanda de investimento.

Esta situación de equilibrio en Walras é unha situación onde os ingresos salariais máis os ingresos por xuros ó capital prestado son iguais ó gasto agrega-



do, e polo tanto, o beneficio agregado é cero. Pero entón o beneficio cero está posto nas hipóteses; é un suposto de partida do equilibrio walrasiano e non un resultado. As tres proposicións: "o investimento finánciase só co aforro dos perceptores de ingresos polo arrendamento dos servicios productivos"; "Só os perceptores de ingresos polo arrendamento dos servicios productivos poden aforrar" e "os beneficios son cero en toda a economía" están contidas todas en cada unha delas, e ata aquí movémonos nunha tautoloxía, considerando ademais que esas hipóteses son arbitrarias e non foron, que eu saiba, comprobadas.

Kalecki e Keynes propuxeron, sen embargo, outra situación: as decisións de investir xeran aforro por contía idéntica e necesariamente. Non é necesario ningún aforro previo para decidir investir, e ademais, o gasto en investimento (gasto por riba do gasto en consumo) é idéntico ó aforro (ingresos por riba do gasto en consumo). A identidade entre aforro e investimento non é pois unha situación de equilibrio, senón unha identidade: unha situación diferente á da identidade non é de desequilibrio, senón que é imposible.

Consideremos esta situación: Se partimos dunha situación de equilibrio xeral walrasiano, e os empresarios decidiran aumenta-lo seu gasto en bens de investimento sen que os perceptores de ingresos por "arrendamento dos servicios productivos" variaran a contía do seu aforro, entón este "exceso de gasto" se traduciría inmediatamente nun aumento dos beneficios, e por suposto do aforro (beneficios non distribuídos, aínda que caiben outros seguimentos do proceso de formación de aforro) que non é un aforro dos "perceptores de ingresos polo arrendamento dos servicios productivos" como presupón o equilibrio walrasiano. Ista situación pode ser tan de equilibrio dos mercados baleirados como a anterior, pero con beneficios positivos. E así poderemos atopar situacións de beneficios agregados de calquera contía sen que teña por que sentirse ofendido o punto de vista dos "equilibrios dos mercados baleirados".

Aclaremos que ese relanzamento do investimento mantén o incremento dos beneficios coa única condición de que "os aforros dos perceptores de ingresos por arrendamento dos servicios productivos" sexan inferiores ó investimento; non afecta ós beneficios en absoluto o aumento dos salarios ou por xuros que deberán ser contratados para expandir a produción, sempre que este incremento en ingresos non se traduza en aumento de aforros. Pero este último proceso xa non é o enxergado por walras, nin ten nada que ver coa solución de "beneficios cero" máis ca nun momento fortuíto, tan de equilibrio como outro calquera de beneficios positivos.

Agora podemos ampliar máis a situación: se partindo dunha situación de equilibrio walrasiano con beneficios cero, calquera participante no intercambio decidira aumenta-lo seu consumo (por exemplo, quedando a deber, ou mediante outra forma de financiación ó consumo, ou reducindo o seu aforro anterior ou do período), entón os beneficios aumentarían na mesma contía. Etc.

Vexamos un último problema: os beneficios percíbense como resultado da actividade empresarial nun estado determinado do sistema económico. Distribúese, en principio, en proporción ó capital propio das empresas<sup>11</sup>, ou ben non se distribúe, permanecendo na empresa como un fondo. Poderíase agora re-elabora-la situación dicindo que o capital propio deberíase retribuír con xuros equivalentes ós fondos alleos, e entón a contía do beneficios sería outra, e acaso que a retribución do capital propio debería ser equivalente funcionalmente ó capital alleo, etc. Ou que uns mesmos ingresos "por riba dos custos salariais" darían lugar a beneficios diferentes segundo a estrutura do capital en propio e alleo. Non me propoño aquí resolver este problema nin o considero demasiado importante para calquera finalidade excepto cando o problema formulado sexa unha tipificación de empresas -o exame das poboacións de empresas nun sistema dado-. Pero creo que, calquera que sexa o artificio co que se aborde, os pagamentos por xuros ós fondos alleos, ou aínda se se quere os "custos de oportunidade por xuros ós capitais propios" son un problema de natureza por completo diferente ó problema dos beneficios. A solución correcta, segundo o meu punto de vista, consistiría en diferenciar os dous tipos de pagamentos como tendo orixes, xestión, obxectivos e forma funcional diferentes. Pero calquera artificio que quixera confundir, en detrimento do desenvolvemento analítico, capital alleo e propio e xuros e beneficios toparíase ó final co problema de que a determinación de beneficios depende de factores diferentes cá determinación dos xuros, e non se pode -máis ca en supostos moi artificiosos e pouco interesantes- determinar os xuros por un lado sen deixar un problema central irresolto para o que só a categoría beneficio está equipada para resolver.

#### 6.2.1.B. *Se os prezos de equilibrio dos servizos productivos son aqueles que permiten absorber todo o valor da produción.*

En canto ó segundo problema, se os prezos de equilibrio dos servizos productivos son tales que absorben todo o valor da produción, isto sería posible, ó contrastalo co noso modelo: no modelo que presentamos non está incorporado o capital. Poderíamos incluílo e facer que o seu rendimento (as "cargas por intereses" no constructo walrasiano) fosen iguais ó valor dos beneficios: neste caso, non habería ningunha imposibilidade lóxica dun sistema capitalista con "beneficio cero". Destaquemos que, mesmo sendo pensado para un marco oligopolístico, non hai ningún problema en considerar o modelo como de libre competencia, ademais de Walras considerar que baixo certas regras de comportamento non hai diferenza, en asunto de beneficios cero, entre un sistema competitivo e un monopolista:

---

11.- Deixemos aquí, anque é moi substancioso e vén ó caso, os desenvolvementos sobre outras formas de distribución dos beneficios.

"Debe de se destacar, sen embargo, que se ben a multiplicidade de empresas induce ó equilibrio da produción, non é teoricamente o único modo de acadalo, xa que un empresario único que demandara os seus servicios e ofrecera os seus productos por medio dun mecanismo de subhasta e que ademais sempre restrinxira a súa produción en caso de perda e a expandira en caso de beneficio obtería o mesmo resultado" (id, páx. 385).

Pero que non exista imposibilidade lóxica non quere dicir que sexa "a solución de equilibrio", nin o "sistema ideal" ó que tende todo equilibrio competitivo. Fagamos un exercicio mental:

Partamos dunha situación de equilibrio con "beneficio cero" onde os "servicios productivos" absorben todo o valor da produción como propón Walras. Consideremos agora o efecto sobre o sistema de un aumento do consumo, do investimento, do déficit público ou dunha mellora da balanza comercial: os beneficios aumentarían na mesma contía e aparecen, polo tanto, beneficios positivos. Se as empresas aumentan a produción, deberán tamén aumentalos pagos ós novos servicios productivos contratados. E, se os propietarios dos novos servicios productivos contratados gastan este aumento dos ingresos, os beneficios permanecen invariados: certo que aumentaron os pagamentos das empresas polos novos (ou máis caros) servicios productivos, pero tamén aumentaron os seus ingresos en igual contía debido ó gasto que estas "percepcións adicionais de ingresos" formularon ás empresas: en tanto gasten todo ese incremento, os beneficios agregados permanecerán incambiables. Anotemos só que hai certos límites para a solución do sistema no ortante positivo: un salario máximo e unhas "cargas por intereses máximas". Entendemos que nos movemos dentro deses límites.

Aquí cabería estudar outras tres solucións: primeira, que o proceso de "aumento dos pagos ós servicios productivos" e "aumento da produción" continuara ata que se producira un aforro adicional dos perceptores de ingresos polo "arrendamento de servicios productivos" igual ós beneficios dos que partimos. Neste punto os beneficios se anularían. Pero ¿por que postular que esta última é unha solución de equilibrio e a de beneficios positivos non?. A solución "beneficios cero" é bastante artificiosa, e non é máis de equilibrio cá de beneficios positivos. Reteñamos o resultado seguinte: un incremento do gasto produce un aumento dos beneficios pola mesma contía, e o restablecemento dos beneficios cero só se producirá cando o proceso retroalimentado de incremento de rendas e gastos produza un incremento do aforro por parte dos "arrendadores de servicios productivos" por contía idéntica ó aumento orixinario do gasto. A situación de beneficios positivos permite restablecer inmediatamente esa identidade.

Unha segunda solución a estudar sería aquela na que os empresarios instalados, ante un aumento dos beneficios, decidiran ampliala súa capacidade productiva e estaren prontos a ampliala súa demanda de "servicios de capital", pensando cada empresario en particular que se aumenta a súa produción non

variando a dos outros, poderán tamén aumenta-los seus beneficios. A solución de "equilibrio con beneficios cero" produciríase cando os aforros dos propietarios dos servicios productivos restauraran os "beneficios cero" para uns prezos (xuros, salarios) dos "servicios productivos" consistentes con ese volume de aforro dados os mapas de satisfacción. Estamos ante o primeiro caso, para un intento de chegar a "beneficios cero" dende aumentos na capacidade productiva, anque o razonamento de partida era que ós empresarios instalados, ante un aumento dos beneficios, lles interesaría aumenta-la produción.

Esta segunda solución é tamén artificialosa, mesmo no sistema de Walras. En primeiro lugar, porque Walras fundamenta a expansión do capital (o investimento) nun aforro previo, coas súas implicacións na variacións dos xuros, cousa que nunha economía monetaria de produción é inexacta; en segundo lugar, porque ó aumentaren a capacidade productiva os empresarios instalados, aumenta tamén o volume de investimento, causando un ulterior aumento dos beneficios, polo que esa expansión da capacidade productiva tendería a afortalar antes cá debilitar os beneficios positivos, e só se podería defender a caída dos beneficios se pretendemos que esta expansión do investimento se producira afastando o consumo, pretensión que non se corresponde co comportamento económico. En terceiro lugar, porque dado un estado de beneficios positivos, estes beneficios só se poderían anular cando se producira un aumento do aforro dos perceptores de outras rendas distintas do beneficio por contía igual a eses beneficios positivos. É natural que Walras propoña que os beneficios son cero no equilibrio competitivo, cando postula, sen base adecuada, que o investimento está, por hipótese, financiado polo aforro dos perceptores das rendas distintas dos beneficios. En cuarto lugar, porque supón unha situación de elasticidade de transmisión nula, de forza de inercia nula e de gran maleabilidade do sistema, características difíciles de aceptar. Sobre estes tres conceptos retornaremos máis adiante. É dicir: a ampliación da produción e das vendas non lle é dada a un empresario facilmente nun momento dado, e require esforzos organizativos, en coñecementos, en estratexia que non se realizan con facilidade, nin están doadamente ó seu alcance -por veces, nin tan siquera ó alcance da tecnoloxía ó dispor-, nin son carentes de risco e posibilidades de fracaso, e por veces imposibles, como o principio de realidade se encarga de impoñer cada vez que nos deixamos escorregar pola ilusión de omnipotencia.

Unha terceira solución a estudar sería que se os beneficios son positivos, os posuidores dos servicios productivos, en vez de vender o seu uso ós empresarios xa instalados optaran por organizaren eles propios a produción, pasando así de traballadores, terratenentes ou capitalistas para empresarios, conseguindo así un valor adicional polos seus "servicios productivos", e tendo por resultado a anulación dos beneficios, non dando topado, por consecuencia, no sistema, servicios productivos a prezos tais que permitan que os prezos superen ós custos.

De novo, os beneficios anularíanse porque a diferenza entre o incremento no valor dos servicios productivos sobre o incremento nos gastos en consumo

dos perceptores de ingresos por arrendamento dos servicios productivos se fai igual á contía dos beneficios anteriores; non por un aumento dos prezos dos servicios. Pero esta "pronta e maleable" adaptación do sistema económico a unha variación no contorno suporía de novo elasticidade de transmisión nula, forza de inercia nula e unha maleabilidade do sistema económico moi alta. Ademais, supón que a empresa é unha mera contratación de ingredientes sen estrutura orgánica nin xerarquía na integración das partes.

Se incorporamos agora as tres propiedades anteriores, topáremonos cun comportamento moi diferente:

Definamos *Elasticidade de transmisión dun impulso* dende unha variable  $V_1$  para outra variable  $V_2$  ó tempo que tarda en mostrar os seus efectos un valor de  $V_1$  sobre  $V_2$ .

Esta elasticidade de transmisión pode tamén manifestarse en formas causais moi diversas: é posible que a elasticidade sexa tamaña que un movemento nunha variable non se manifeste sobre outra ligada causalmente senon a partir de certa intensidade, xa que a elasticidade pode soportar ela propia ata certo nivel de carga causal que non transmite; ademais, a secuencia causal pode manifestarse nun sentido e non noutro (non é igual turrar ca empuxar, e aquí a elasticidade é importante); ou ben manifestarse "a saltos" (cando a variación pasa por riba ou por baixo de certos valores), etc.

Definamos *Inercia* como o estímulo que é preciso engadir a un sistema económico para modifica-lo seu estado.

Definamos *Maleabilidade* dun sistema económico como facilidade de reconversión de funcións entre as súas instancias.

Estes tres conceptos tomados da física permítennos modificar aínda a visión do problema do "beneficio cero". A elasticidade de transmisión pode expresarse así: se ó tirar auga dun pozo cunha corda, o caldeiro subira ó mesmo tempo que se tira da corda, a velocidade a través da corda sería infinita, cousa imposible no mundo físico onde a velocidade máxima é a da luz. O tempo que media entre o turrón da corda e a subida do caldeiro depende da elasticidade da corda. Podemos utilizar este concepto en economía, onde a elasticidade de transmisión é por veces moi alta. Así, un impulso polo lado do gasto tardará en transmitirse ós ingresos das empresas, e estas en facer os seus pagamentos ós "servicios productivos". A soa tomada en consideración da "elasticidade de transmisión" transforma un mundo walrasiano nun mundo "case" keynesiano, é dicir: se unha decisión de aforro é transformada inmediatamente en aumento do investimento, entón o aforro (negativa ó consumo) non reducirá o gasto nin os beneficios, só varía a composición do gasto entre consumo e investimento. Pero se existe certa elasticidade de transmisión entón as empresas percibirán o

aumento do aforro como unha redución das vendas e dos beneficios, e non terán ningún estímulo a investir: reducirán a actividade e o investimento, xerarán desemprego, etc.

O concepto de inercia significa que é necesaria unha certa densidade de estímulos para variar unha rutina. Así ante unha certa variación dos beneficios, as empresas con certa inercia non reaccionarán, empezando a reaccionar cando esa variación (ou conxunto de variacións) adquiere unha determinada proporción. Esta inercia é importante no mundo económico, e de novo choca cun mundo walrasiano onde a reacción parece inmediata. A maleabilidade significa que un traballador cunha sabencia particular e limitada do proceso productivo podería con facilidade transformarse en empresario na produción de outra cousa, tan bo como outro empresario, mesmo do sector, con experiencia, relacións e coñecementos, e o faría sen pensalo moito. Os sistemas económicos son tamén pouco maleables. Por fin, a xerarquización orgánica dinos que existen supremacías nas instancias dun sistema; por exemplo, unha poboación de empresas nas que o capitalismo é densa é a empresa onde o capital contrata ó empresario e ó traballo, cando walras nos presenta un empresario que "arrenda" capital. O capital "arrendado" e o capital "aportado polos socios" cumpre funcións, motivacións e lugar na xerarquía diferentes na empresa, e.... compromisos de rendemento diferentes...

Estas consideracións sobre o comportamento dos sistemas económicos "mitigaría" a tendencia ó beneficio cero en libre competencia, pero acaso non a anularía. Así, poderíamos manter aínda o "beneficio cero" como un "estado ideal" ou "estado ó que tende a libre competencia, aunque nunca estivera estrictamente nese estado". Aunque a visión walrasiana do sistema económico como un sistema de poxas non sexa convincente, mesmo aceptando esa visión, os beneficios cero aparecerían máis ben como visión artificiosa, e caberían moitos outros "equilibrios"; e as fortes resistencias dun sistema elástico, inercial, pouco maleable e xerarquizado, permitirían explicar a existencia de beneficios positivos.

Stigler resolve estas obxeccións postulando que a entrada é unha cuestión de ritmo, e así aquelas resistencias operarían, pero o tempo e a intensidade de estímulos acabarían por vencer as resistencias. É unha cuestión de crenzas, por suposto. Non se trata de negar certa mobilidade económica, pero a fé no ritmo de entrada non é un argumento moi convincente. O argumento non é tanto de barreiras á entrada como de cómo se presentan as cousas na realidade. Nunha sociedade haberá algúns empresarios xeniais, algúns máis empresarios bos, bastantes empresarios medianos; moitos malos... a creación dunha empresa é un proceso custoso e difícil, a parte de arriscado. A súa expansión tamén. A xente capaz de poñela en funcionamento, moi pouca; a conformación dun cadro de persoal é lenta e non sempre funciona... En algúns sectores é fácil, noutros case imposible, e así, aquilo "estado ideal" pode quedar moi lonxe, case imperceptible.

### 6.2.1.C. Inconsistencia da proposta de existencia de un "beneficio normal".

Antes de deixar a discusión sobre o "beneficio cero" en Walras, consideremos unha formulación habitual do problema do "beneficio cero", representada na nota da edición dos *Elementos...* que manexei. É a nota de W. Jaffe que dí:

"Arestora esta concepción é un lugar común na teoría da empresa individual tal e como a desenvolveron Joan Robinson e Edward Chamberlin e moitos outros, afirmando que *en equilibrio, baixo condicións de competencia pura e perfecta* (con seguranza nas condicións de walras), o empresario non gaña nada por riba ou por baixo dos seus "beneficios normais", que se atopan implícitos na función de Walras de custos de produción, nin tampouco perde. Isto en ningún modo exclúe a doutrina de que a obtención de beneficios e a evitación de perdas constitúe o obxectivo principal de toda actividade empresarial"<sup>12</sup>

Non teño topado, na lectura dos *Elementos...*, nada que permita soste que os "beneficios normais" están implícitos na función de Walras de custos de produción. Aceptalos significa entón que existiría un nivel de "beneficio normal" consistente co equilibrio. Como se segue do exposto ata agora, a existencia dun "beneficio normal" non é tampouco aceptable, e podemos repetir igual toda a argumentación anterior para calquera valor que se pretenda para o "beneficio normal". Unicamente tería certa posibilidade de ser aceptado se consideramos que o beneficio normal é o negativo fotográfico das propiedades de elasticidade, inercia e maleabilidade do sistema, é dicir: o beneficio como contía do estímulo necesario para vencer as resistencias para a mobilidade máis completa dos "arrendadores de servizos produtivos" ou para a emerxencia de calquera potencial "empresario contratador". Inda incorporando esta xustificación para a existencia dun "beneficio normal", teríamos dous problemas: a) o "beneficio normal" sería moi desigual nas distintas industrias, en proporción a aquelas desiguais resistencias; b) necesitaríamos outro concepto de "beneficio anormal" para explicar as oscilacións nos beneficios que teñen as súas causas no estado do sistema. De novo, non resultaría sostible teoricamente "que a economía tende a un sistema de prezos tal que as taxas de lucro son o beneficio normal".

Outra cousa é un concepto de "beneficio normal" do estilo do concepto cibernético de "valor de consigna" dos beneficios, é dicir: un valor tal que se os beneficios son máis altos, o sistema relanza o investimento e entra nunha fase expansiva, e se son máis baixos o investimento colápsase e o sistema entra en recesión. Pero iste concepto de "valor de consigna dos beneficios" xa non é walrasiano, só é incorporable a unha análise económica que concebira a economía como un sistema complexo e aberto, e a súa dinámica é non-walrasiana, nunha macroeconomía consistente co modelo de formación de prezos e beneficios que

12.- Leon WALRAS, *Elementos...*, Alianza, Madrid, 1987, páx. 433. Nota de Jaffe á edición.



propoñemos neste artículo<sup>13</sup>. Ademais, o punto de vista de un valor de consigna da taxa de lucros non é consistente co punto de vista do "beneficio normal".

#### 6.2.1.D. *Recapitulación.*

Déronse dous argumentos en contra dos "beneficios cero no equilibrio competitivo": Unha, que é unha situación onde o investimento se forma a partir dun aforro previo feito polos perceptores de ingresos distintos dos beneficios (dos "arrendadores de servicios productivos"), por hipótese de Walras, inxustificada. Nesta situación, os beneficios cero son, por hipótese, unha identidade contable e non unha solución de equilibrio, non como resultado. O segundo tipo de argumento reférese ó comportamento demorado, inercial, pouco maleable e xerarquizado dos sistemas económicos, que pode facer de aquel "estado ideal dos beneficios cero" un estado a penas enxergable. En calquera caso, de calquera postulado que se faga do comportamento dos beneficios nunha industria determinada (como do mecanismo prezo-beneficio) non se segue unha demostración sobre o comportamento dos beneficios na totalidade do sistema.

#### 6.3. *Maximización do beneficio agregado.*

Unha regra de comportamento moi aceptada na teoría económica é a regra do máximo beneficio: as empresas buscan, nas súas decisións, obter o maior beneficio posible. Esta regra presenta dous problemas: o primeiro, como se formula o problema. O segundo, se realmente é ista a única regra relevante.

En canto a como se formula o problema da maximización dos gaños, a forma "convencional" de presentalo é nas decisións sobre prezos e cantidades a ofrecer, dada a demanda e á vista dos custos. Adicionalmente, tomando en consideración as posibilidades de manipulación da demanda a través da publicidade comercial e das posibilidades de "mellora" tecnolóxica a través de actuacións en I+D. O certo é que o problema tal como se lle formula á empresa é moito máis complexo, moito menos determinista, moito máis azaroso, moito máis desinformado e moito máis "decidido fóra da empresa" do que polo regular se formula. Así, Michal Kalecki, ó introducir consideracións de poder de mercado e de decisións macroeconómicas (ó darlle unha fundamentación macroeconómica á súa microeconomía) sinala sen ambaxes eidos nos que esta redución no tratamento da maximización do beneficio non é teoricamente consistente, e postula que "suporemos que as empresas non maximizan os seus beneficios de ningunha maneira particular". Keynes insistiu en que

---

13.- Un tratamento teórico do beneficio como categoría de valor de consigna, e un estudio sumario da súa dinámica, fíxeno en *Un modelo teórico dinámico de comportamento do capitalismo*, Unipro, Vigo, 1992, páx. 47-54.



o futuro é incerto, descoñecido, non reducible á probabilización, e a construción do futuro é guiada por unha serie de consideracións e cálculos de natureza psicolóxica, non determinista. Reducir o problema da maximización do beneficio a un problema de custos e prezos sustentados en funcións existentes e coñecidas é, para alén dunha simplificación e un empobrecimento da capacidade da teoría económica para construír representacións do mundo, teóricamente insatisfactorio -para o estudo dunha realidade complexa as ferramentas demasiado simples non son as axeitadas-, como temos xa visto e retornaremos sobre o problema. Veremos que a minimización de custos non leva a un aumento dos beneficios agregados e que a maximización dos beneficios pódese producir de maneira moito máis eficaz por outras vías diferentes da minimización dos custos ou da busca dun (prezo, cantidade) máis viciño ó beneficio máximo.

Neste artigo, sen embargo, non nos proporemos outros desenvolvementos, como as estratexias, as capacidades intrínsecas desiguais e difíciles de valorar por cada empresa; a incerteza e o descoñecemento, así como as características evolutivas das organizacións relativamente a uns criterios decisionais.

O segundo problema relativo á maximización dos beneficios consiste en discutir ata que punto a maximización dos beneficios é a única meta real ou outras metas son tamén relevantes e en que grao, e se isto é de relevo ou non. Desenvolvéronse compridamente abordaxes onde o volume de vendas, os ingresos ou o prestixio dos xerentes, o tamaño e medrío da empresa, o emprego... son metas relevantes, e mesmo de maior xerarquía cá maximización dos beneficios: Simons, Baumol, Williamson e outros. Non se desenvolveron tanto situacións nas que a negativa a aproveitar ocasións de expansión dos beneficios son causadas polo medo á perda de control persoal ou familiar da empresa, negociación de obxectivos importante nas poboacións de empresas familiares, numéricamente moi importantes nas máis das economías oestíñas, etc. Anque dende algúns sitios se intenta traer estas outras metas ó regueiro do beneficio máximo, a natureza do problema varía considerablemente. Por outro lado, a teoría evolutiva, que se vén desenvolvendo dende o problema do cambio técnico e a pobreza de axendas e respostas á cuestión pola teoría convencional, e que parte dos aportes da Teoría Xeral de Sistemas, concibe o sistema económico como un sistema complexo e aberto. Nelson, Winter, Clark, Saviotti... fixeron desenvolvementos importantes neste eido. As disciplinas da prospectiva e da estratexia teñen tamén moito que dicir sobre as regras de comportamento, e poñen de manifesto a irreducibilidade dos comportamentos empresariais a regras tan simples como decisións sobre prezos, custos e cantidades: un banco que maximiza os seus beneficios hoxe en detrimento de variables estratéxicas como a captación de pasivo, a solvencia ou a preservación dos seus cadros de persoal non sería representativo do mundo empresarial actual. E o seu comportamento e as súas prioridades estarían máis ben definidas por unha estratexia onde os beneficios terían un papel, pero moito menos destacado có seu lugar habitual

na teoría convencional. Por fin, o desenvolvemento da decisión multicriterio<sup>14</sup> senta unha base firme -aunque non pode esgota-la cuestión- para a incorporación analítica de varios obxectivos.

Todos estes desenvolvementos veñen confluír no postulado de que o sistema económico é polimorfo e multimotivado, é dicir, está constituído por poboacións con diferentes características nas súas motivacións, comportamentos, obxectivos, logros, capacidade de acción...

Pero retornando ó noso problema trataremos agora de ver como as empresas, en conxunto e de maneira máis difusa, pero robusta, individualmente, poden maximiza-los seus beneficios.

### 6.3.1. ¿Maximización do investimento?

Se agora os dous monopolistas, que teñen información perfecta nos seus despachos, decidiran maximiza-los seus beneficios, unha primeira solución sería aumenta-lo volume de investimento: como os gastos en investimento son percibidos como beneficios, maximizar beneficios é un problema "case" equivalente a maximiza-lo investimento. Nos cadros 3 refléxase o efecto dun aumento no volume de investimento. Formulado así o problema, os dous monopolistas investirían infinito, obtendo beneficios infinitos. Como a forza de traballo existente nun sistema económico dado ten un límite, o racional sería acaso formular unha demanda de investimento tal que a actividade estivera no pleno emprego.

CADRO 3  
VARIACIÓN NO BENEFICIO AGREGADO E NOS BENEFICIOS DE CADA INDUSTRIA  
O VARIA-LO VOLUME DE INVESTIMENTO PARA OS DISTINTOS PREZOS  
RELATIVOS.

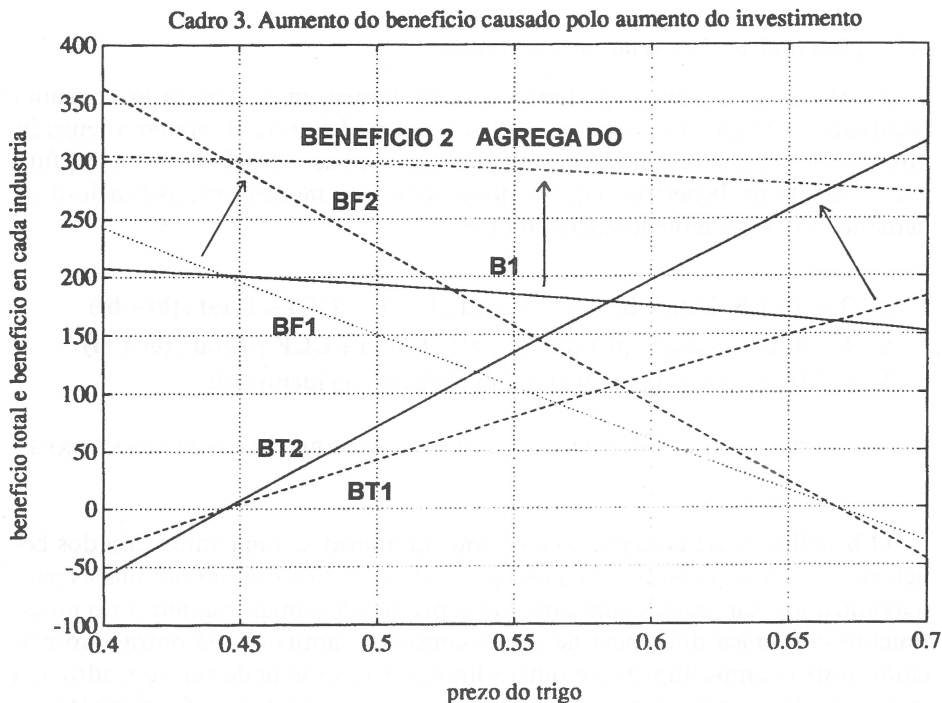
Caso 1: para un investimento en [trigo, ferro]=[300,500]

Beneficio1 agregado	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Beneficio1 no trigo	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
Beneficio1 no ferro	242.8	196.6	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7

Caso 2: para un investimento en [trigo, ferro]=[700,700]

Beneficio2 agregado	304.2	301.4	297.6	292.7	286.8	279.8	271.8
Beneficio2 no trigo	-58.6	7.2	71.8	135.0	196.9	257.4	316.6
Beneficio2 no ferro	362.9	294.2	225.8	157.7	89.9	22.4	-44.73
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

14.- Vexase, entre nós, Carlos ROMERO, *Teoría de la decisión multicriterio: conceptos, técnicas y aplicaciones*, Alianza, Madrid, 1993.



Habería un problema: as decisións de investimento de un monopolista causarían un aumento dos beneficios de todos, pero non necesariamente do mesmo que formulou o gasto. Isto implica que a cada un deles interésalle investir, polo menos a partir dun certo punto, sempre e cando o outro tamén o faga. Para isto, terían que poñerse de acordo e tamén negociar seguramente outras cousas, como prezos e acaso salarios no noso modelo.

Se agora variamos a estrutura de mercado, ou aumentamos o número de industrias, topámonos con que o problema cambia de perspectiva: para moi poucos monopolistas, poñérense de acordo en aumenta-lo investimento é máis doado, e os froitos do acordo identificables. Sen embargo, para moitos actores é máis difícil, mesmo imposible, e ademais, unha vez postos de acordo en relanzar todos o investimento, cada ún estaría tentado en non investir máis alá do que lle convén, por considerar que o aumento no seu beneficio individual causado polo aumento do seu propio gasto é minúsculo.

Isto mesmo pode ter outras solucións, como é a creación dunha terceira instancia que tivera por misión regular, conforme ós intereses dispostos, o volume de investimento correspondente ó beneficio máximo. É o caso da misión encomendada por Keynes ó goberno, e non entraremos aquí nas moitas implicacións sobre o comportamento do sistema, en número e intereses de actores, alianzas e conflitos entre eles, etc. que isto incorpora.

En calquera caso, temos aquí un primeiro fundamento da maximización do beneficio.

6.3.2. *¿Maximización do consumo suntuario?*

Maximiza-lo beneficio podería consistir tamén en maximiza-lo consumo "suntuario". Anque non o temos recollido no modelo inicial, podemos engadir unha ecuación que recolla o consumo suntuario, por exemplo como unha función crecente do beneficio para os dous bens. Isto modificaría as funcións de demanda (5 e 6 no modelo inicial) da forma:

$$5. T = \text{Tau} \cdot S\text{-deltat} \cdot pt + \text{att} \cdot T + \text{atf} \cdot F + Ti + \text{CCT} + \text{betat} \cdot (\text{bt} + \text{bf})$$

$$6. F = \text{Teta} \cdot s\text{-deltaf} \cdot pf + \text{afs} \cdot T + \text{aff} \cdot F + Fi + \text{CCF} + \text{betaf} \cdot (\text{bt} + \text{bf})$$

E, no "dual", o beneficio quedaría modificado na identidade:

$$B = \text{INVESTIMENTO} + \text{CONSUMO SuntuARIO} - \text{AFORRO DOS TRABALLADORES}$$

O beneficio sería crecente co consumo suntuario, e a maximización dos beneficios tamén se podería conseguir "poñendo de acordo" ós monopolistas para maximiza-los seus gastos suntuarios nun problema similar ó anterior do investimento coa única diferenza de que o consumo suntuario ten outras motivacións, outro comportamento e outros límites. Como se pode ver no Cadro 4, a incorporación á demanda de consumo do consumo suntuario fai aumenta-los beneficios en "case" a mesma contía. Podemos aquí repetir a posibilidade á que nos referimos no caso do investimento, de crear unha terceira instancia que tiñese a misión de formular un gasto en consumo suntuario pola contía conveniente ós intereses en presenza. O gasto improductivo dos gobernos cumpre tamén esta misión.

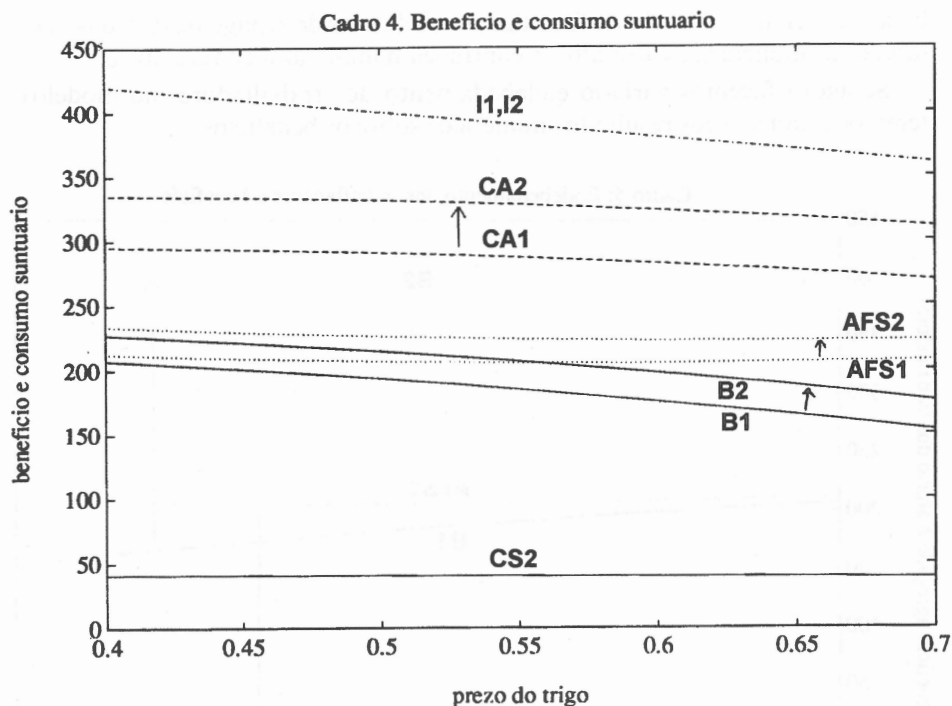
**CADRO 4**  
VARIACIÓN DOS BENEFICIOS E NO CONSUMO DEBIDA A UNHA EXPANSIÓN DO CONSUMO SuntuARIO

## Caso 1: sen consumo suntuario

Beneficio agregado 1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Consumo asalariados 1	295.3	293.5	290.6	286.8	281.8	275.9	268.9
Aforro asalariados 1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
Investimento 1	420.0	410.0	400.0	390.0	380.0	370.0	360.0

## Caso 2 incluíndo o consumo suntuario (valores cct = 30, CCF = 30, Betat = 0.1; Betaf = 0.1)

Beneficios agregado 2	227.4	221.6	214.6	206.5	197.4	187.2	176.0
Consumo asalariados 2	335.0	333.6	331.1	327.6	323.0	317.2	310.3
Aforro asalariados 2	233.9	229.5	226.1	223.7	222.4	222.1	222.8
Investimento 2	420.0	410.0	400.0	390.0	380.0	370.0	360.0
Consumo suntuario 2	41.4	41.1	40.7	40.3	39.9	39.4	38.8

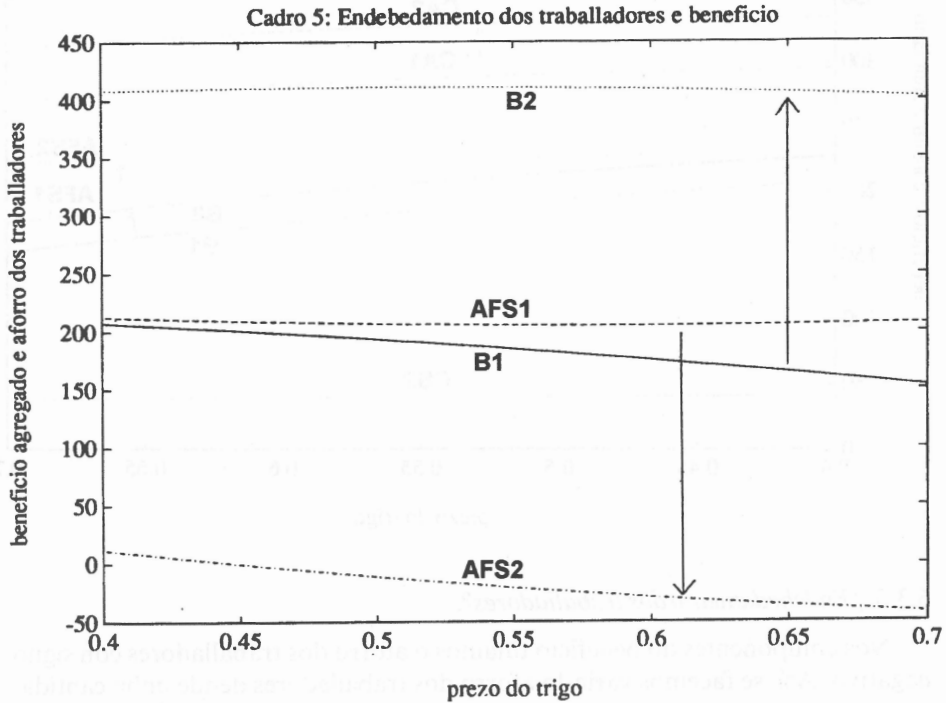


### 6.3.3. ¿Endebemento dos traballadores?.

Nos compoñentes do beneficio tiñamos o aforro dos traballadores con signo negativo. Así, se facemos varia-lo aforro dos traballadores dende unha cantidade dada ata cero, e continuamos con valores negativos (endebemento) cada vez maiores en valor absoluto, *ceteris paribus* os beneficios aumentarán en "case" a mesma contía. Maximiza-los beneficios para as empresas consistiría entón en conseguir aumenta-lo gasto dos asalariados en relación ó salario no posible. En principio isto non tería uns límites concretos, anque o endebemento dos traballadores presenta, en certo modo, o problema do seu repagamento, que é o proceso inverso: a) en certo modo, xa que o repagamento dunha débeda ten unhas posibilidades diferentes dos da súa elevación, e as facilidades de repago dependen da situación monetaria e crediticia, do momento expansivo ou contractivo e de outros factores como as estratexias das alianzas dominantes de actores, etc; b) o repagamento do crédito é o proceso inverso, xa que se endebedarse consiste en aumenta-lo gasto recorrendo ó crédito, para o repago do crédito é preciso diminuí-lo gasto relativo ó ingreso. Anque as posibilidades de repagar un crédito para unha persoa dada depende do comportamento en gastos de tódolos demais, se se quere facilita-la "expansión do gasto afincada en facilidades crediticias", haberá que resolve-lo problema das "dificultades de repago", e para isto as condicións crediticias son decisivas: a inflación, os xuros

baixos e o crédito abundante facilitan as condicións de repago de débedas; a estabilidade monetaria, xuros altos e contracción monetaria endurecéneas.

Se agora facemos varia-lo endebedamento dos traballadores no modelo1, teremos o cadro 5 cos resultados numéricos sobre os beneficios.



**CADRO 5**  
VARIACIÓN NOS BENEFICIOS ANTE UNHA DIMINUCIÓN DO AFORRO DOS TRABALLADORES

Variación para o caso 2 en  $\tau = 1.2$ ,  $teta = 0.9$  (Caso1, 0.8 e 0.55).

Beneficios1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Beneficios2	408.2	410.3	411.2	410.9	409.2	406.3	402.2
Aforro dos traball1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
Aforro dos traball2	11.8	-0.3	-11.2	-20.8	-29.2	-36.3	-42.2
Beneficio1 no trigo	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
Beneficio2 no trigo	-87.1	10.7	106.0	198.7	288.9	376.5	461.5
Beneficio1 no ferro	242.8	196.0	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7
Beneficio2 no ferro	495.3	399.6	305.2	212.1	120.3	29.9	-59.3
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

### 6.3.4. *¿Publicidade?*

A publicidade sería un resorte ó dispor das empresas para actuar sobre o mundo significativo das poboacións destinatarias das mensaxes e actividades publicitarias para incidir nas súas disposicións cara o mundo. En relación ó consumo en xeral e ó gasto, tamén nas representacións dos elementos concretos que se anuncian. Poderíamos dicir que o seu efecto sería aumenta-lo gasto e dirixilo cara ós anunciantes. En este sentido, nas condicións estreitas do noso modelo, os seus efectos serían varia-los valores dos parámetros das funcións do gasto, que xa foron examinadas noutra sección.

Sobre a publicidade tense discutido se é unha actividade informativa ou persuasiva. Probablemente habería que diferenciar estes dous contidos da publicidade.

Definamos *Publicidade informativa* a todo proceso de emisión, transmisión e destino de conxuntos de sinais que conteñen información sobre características e posibilidades de utilización dun produto, proceso ou institución.

Definamos *Publicidade persuasiva* a todo proceso de emisión, transmisión e destino de conxuntos de sinais dirixidos a engadir valencias a un produto, proceso ou institución.

Definamos *Valencia engadida* Dicimos que un produto ten unha valencia engadida ou unha impropiedade para un consumidor cando adquire para ese consumidor unha propiedade que non lle é propia.

Así, un comprador informado adquiriría un alimento polas súas propiedades nutritivas, organolépticas, de tradicións, prezo, etc; un comprador persuadido o adquiriría, mesmo en detrimento das características anteriores, porque deu asociado ese alimento a valencias engadidas como "representación de identidade", "pertenza a un grupo", "representación de alivio de angustias"...

Estamos máis en condicións de valora-la importancia e o papel da publicidade sobre os comportamentos económicos, pero non entraremos aquí neses desenvolvementos. Limitémonos a postula-la existencia de cando menos estas dúas poboacións de publicidade<sup>15</sup>.

### 6.3.5. *¿Maximización do poder de mercado?*

No párrafo sobre a relación prezos-beneficio consideramos a relación entre beneficio e prezos como definida por catro propiedades: **primeira**, que os benefi-

---

15.- Teño desenvolvido algo a cuestión da publicidade persuasiva en "Necesidade e satisfacción", *Análise Empresarial* de Vigo (Unipro), n.º 14 e 15 (1992) e 16 (1993).

cios agregados son "case" inalterables ante as variacións dos prezos; **segunda**, os beneficios de cada empresa ou industria son moi sensibles ós prezos relativos. **Terceira**, a elevación do poder de mercado nunha soa industria ou empresa permite aumenta-los beneficios desa industria ou empresa en detrimento das outras. **Cuarta**, limitar as posibilidades de acción do poder de mercado ós prezos é unha simplificación inustificada. A existencia de poder de mercado permite e sempre foi vinculada a posibilidades máis amplias de actuación estratéxica, entendendo por actuación estratéxica aquela que é guiada por unha situación final perfilada como unha opción entre varias situacións finais posibles e previsibles.

O poder de mercado pode ser descomposto en dous problemas: **primeiro** o poder relativo de mercado. Un problema de poder relativo de mercado que poidera incidir sobre os prezos e só sobre os prezos podería como máximo redistribuír beneficio en favor de actores poderosos a través do control da formación de prezos, pero non podería "xerar" beneficios. Se agora incluímos no "poder relativo" de mercado a posibilidade de actores poderosos valérense de outros resortes (como influéncia sobre o gasto, regulación de certas grandezas, do investimento, o salario, etc.) entón o poder "relativo" de mercado pode influír sobre os determinantes globais dos beneficios. **Segundo**, o poder absoluto de mercado podería formularse problemas máis amplos e resolvelos máis satisfactoriamente, como regula-lo nivel global de actividade, os salarios, a masa agregada de beneficios e outras moitas relativas ó comportamento xeral do sistema, a cultura, as institucións, a súa inserción na economía internacional...

A construción das instancias axeitadas para un comportamento estratéxico son problemas resolubles en certo grao, e consistirían en forma-las asociacións e alianzas de actores, erguer ou modificar institucións, dotalas de programas e contidos favorables a esas estratexias e finalidades... esta nova perspectiva do poder de mercado levanta retos teóricos no dominio da disciplina da estratexia que non consideraremos aquí, pero que son dunha importancia primordial no estudio do oligopolio.

## 7. Minimización dos custos.

A outra gran liña da "teoría convencional" relativamente á maximización de beneficios é a minimización dos custos. Así, propón que calquera minimización de custos acarretaría, *ceteris paribus*, un aumento dos beneficios. Pero como xa temos visto, nun sistema complexo (e tamén no modelo simple que examinamos) non se pode ignora-la retroalimentación dos custos sobre os beneficios. Con efecto: unha redución dos custos propios é o mesmo ca unha diminución dos pagamentos a tódolos demais, polo tanto, tódolos demais ven reducidos os seus ingresos; por consecuencia tódolos demais deberán reduci-los seus gastos e polo tanto, reduciranse tamén os ingresos propios. Se unha industria ou empresa diminúe as compras dos bens intermedios, as consecuencias serán que toda-



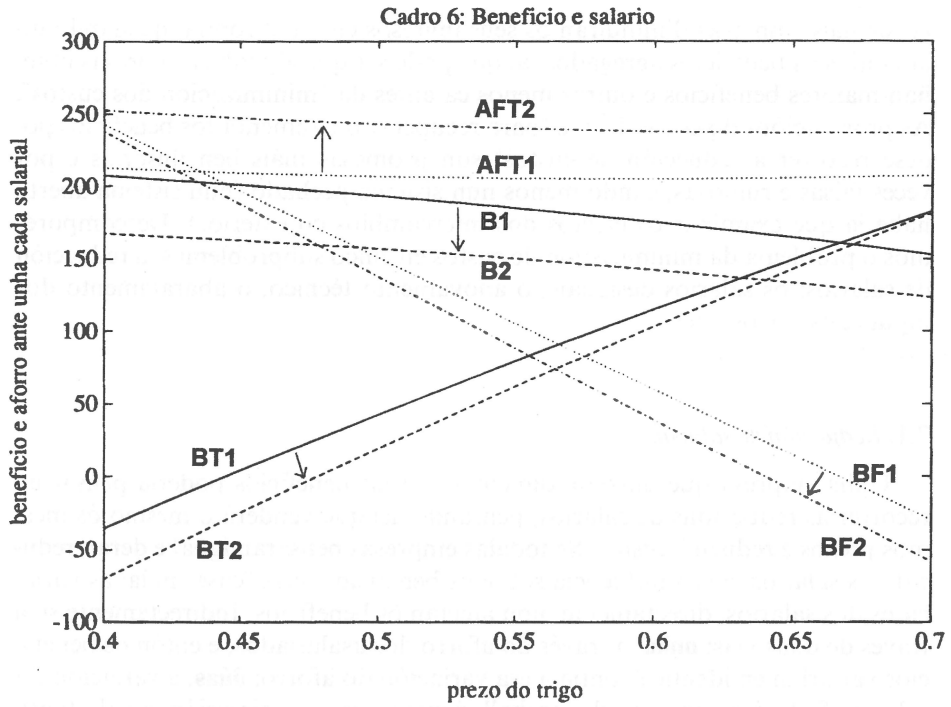
las demais empresas diminuirán os seus ingresos en igual contía, quedando inalterados os beneficios agregados, aunque pode ser que algunhas empresas obteñan maiores beneficios e outras menos ca antes da "minimización dos custos". As proposicións do estilo de que "para recuperar ou aumenta-los beneficios pódese recorrer á redución de custos" son promesas máis ben ilusorias e por veces falsas e ruinosas, cando menos nun sistema pechado (nun sistema aberto habería que examinar os efectos dos intercambios co exterior). Descomporemos o problema da minimización de custos en cinco subproblemas: a redución de salarios; os salarios desiguais, o anovamento técnico, o abaratamento dos inputs e os custos fixos.

### 7.1. *Reducción de salarios.*

Unha empresa que quixera aumenta-los seus beneficios podería pensar en recorrer ás reducións de salarios, pensando así que venderá o mesmo ós mesmos prezos e reducirá custos. Se tódalas empresas pensaran igual e deran reducido os salarios, a súa influencia sobre os beneficios sería "case" nula: as variacións dos salarios, directamente, non afectan ós beneficios. Indirectamente si, a través de dúas vías: **unha**, a través do aforro dos asalariados, e entón os beneficios variarían en idéntica contía a esa variación do aforro; **dúas**, a variación do salario afectará ó consumo dos traballadores na mesma dirección, e polo tanto ó nivel de actividade, produción e emprego. Se esta variación afecta ó volume de investimento -vía principio de axuste do volume de capital-, entón os beneficios variarán na contía do investimento: podemos dicir que a relación salario-beneficio é de retroalimentación positiva (vía demanda de investimento), acaso -pero incertamente- de retroalimentación negativa vía relación salario-aforro. E non hai unha relación causal directa.

As variacións dos salarios si poden afectar ós beneficio por dúas vías: no caso dun sistema aberto, pode afectar ós "custos relativos" e polo tanto ós determinantes do dominio dos mercados internacionais por un lado; e en situacións de pleno emprego, poderíase sempre aumenta-los beneficios se asomade se baixan os salarios e se aumenta o investimento -ou outras partidas do gasto-. Pero esta última situación é máis ben excepcional nas nosas economías e ó final o beneficio aumenta pola expansión do investimento, non pola caída do salario. A primeira é incerta, e depende dun conxunto de factores dos que o salario é só unha parte.

Se agora facemos diminuí-los salarios no modelo 1 e anotamos os seus efectos sobre os beneficios, teremos os cadros 6. Como vemos, a subida de salarios produciu, no exemplo, un aumento do volume do aforro dos traballadores e por iso caíu o beneficio agregado. Pero a subida de salarios, directamente, non produciu ningún efecto sobre os beneficios.



**CADRO 6**  
EFFECTOS SOBRE OS BENEFICIOS DUNHA SUBIDA DO SALARIO DENSE  $W = 1$   
PARA  $W = 1.1$

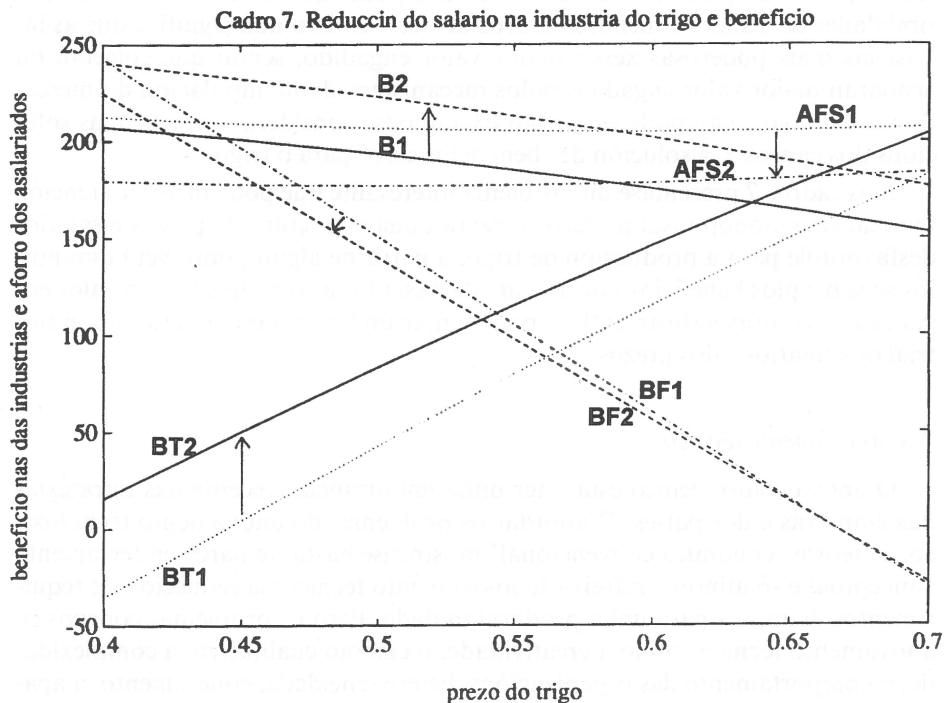
BT1	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
BT2	-70.3	-24.7	19.4	62.1	103.4	143.2	181.5
BF1	242.8	196.6	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7
BF2	237.8	187.5	137.6	88.1	39.0	-9.7	-58.0
B1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
B2	167.4	162.8	157.0	150.2	142.4	133.4	123.5
AFT1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
AFT2	252.5	247.2	243.0	239.8	237.6	236.5	236.5
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

### 7.2. Abri-las diferencias salariais.

Temos dous problemas conxectos con salarios desiguais entre empresas, industrias e natureza dos postos de traballo: o primeiro é relativo ós efectos que a caída salarial nunha empresa ou industria individual teñen sobre os beneficios desa industria ou empresa por un lado e sobre o comportamento do sistema en conxunto polo outro. O segundo problema é relativo á manabilidade do

poder de mercado para forzar unha estrutura de prezos relativos e de "estructura interindustrial do salario e do valor engadido".

O primeiro caso pode ser examinado numericamente para o noso exemplo, baixando de 1 a 0.75 o salario na industria do trigo como se mostra nos cadros 7. O beneficio agregado aumenta a causa dunha caída do aforro dos asalariados. O beneficio no trigo (onde se baixaron os salarios) aumentou e o beneficio do ferro diminuíu.



**CADRO 7**  
REPERCUSIÓNS SOBRE OS BENEFICIOS DUNHA VARIACIÓN DAS DIFERENCIAS  
SALARIAIS ENTRE INDUSTRIAS (DE  $W = 1$  PARA  $W_T = 0.75$  E  $W_F = 1$ )

B1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
B2	240.7	232.4	223.2	213.0	201.8	189.6	176.4
BT1	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
BF1	242.8	196.6	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7
BT2	15.7	50.0	832.4	115.2	146.0	175.7	204.1
BF2	225.0	182.4	139.9	97.7	55.7	13.9	-27.7
AFT1	212.6	209.0	206.6	205.2	204.	205.4	207.1
AFT2	179.3	177.6	176.8	177.0	178.2	180.4	183.6
Prezo t	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo f	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.3

O segundo caso presenta un problema máis complexo: se unha industria con poder de mercado pode redistribuír o valor engadido xerado socialmente no seu favor, poderá tamén aumenta-los seus beneficios e salarios en detrimento de outras industrias de menor poder de mercado. A tendencia resultante será a caída dos salarios nunhas industrias e a subida noutras, o que permite aumentalas marxes de manobra das industrias poderosas: o "límite do beneficio cero ou negativo" para os prezos pódese ampliar ata "salarios tan baixos canto teñan que ser aceptados"; e as industrias con poder de mercado teñen máis posibilidades de atraer ós mellores cadros de persoal. Isto non significa que as industrias máis poderosas xeren maior valor engadido, senón que colectan ou acaparan maior valor engadido polos mecanismos da manipulación do mercado no seu favor. Isto pode verse, por exemplo, se consideramos, nas dúas solucións dos cadros 7, a solución de "beneficios cero" para o trigo.

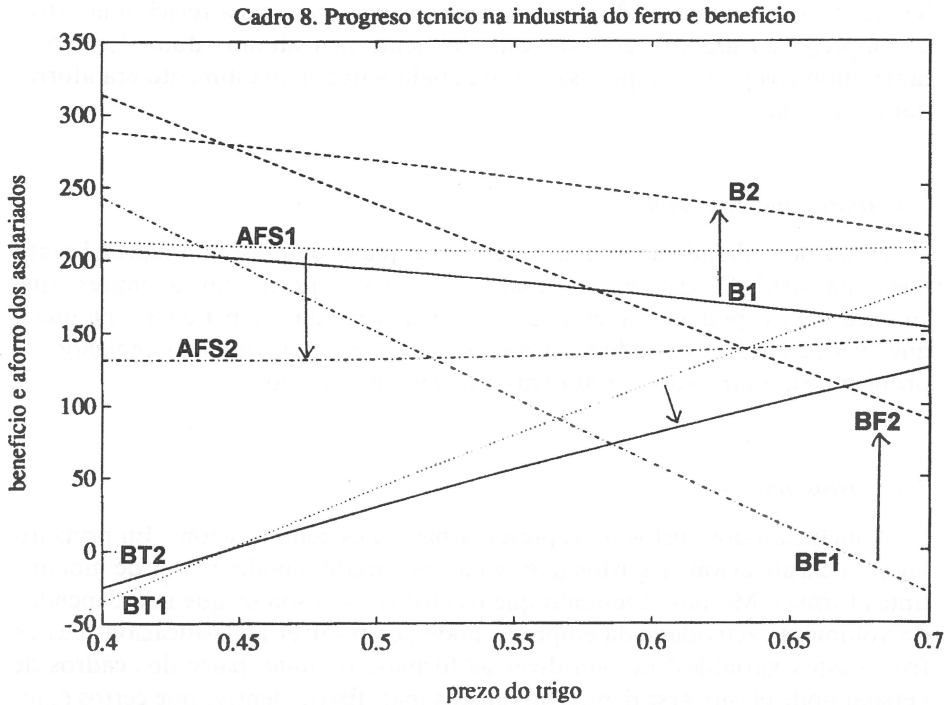
Nos cadros 7 preséntase un problema interesante que pode merecer atención teórica: se o monopolista do ferro forzara unha estrutura de prezos e salarios desfavorable para a produción de trigo, a partir de algún punto verá diminuí-los seus propios beneficios por drenar "demasiado" a participación no valor engadido das outras industrias. Isto pode sentar un límite á estrutura interindustrial dos salarios e dos prezos.

### *7.3. Anovamento técnico.*

O anovamento técnico está a ter unha importancia crecente nas estratexias das empresas e dos países. Ó abordar os problemas do anovamento tecnolóxico, a "teoría económica convencional" mostrouse bastante parca en ferramenta conceptual e só atinou a refreixa-lo anovamento técnico na redución de requirimentos de inputs para unha produción dada. Pero os problemas conexos co anovamento técnico, como a creatividade, o cambio cualitativo, a complexidade, o comportamento das organizacións, heteroxeneidade, coñecemento, a aparición da variación, adaptación, selección e rutina... non encaixan nunha teoría determinista e onde o problema económico é reducido á asignación prezo-cantidades. En relación con isto, os estudiosos que abordaron o problema do cambio tecnolóxico topáronse con que a "teoría económica convencional" era un obstáculo para a cabal comprensión do problema, e están a desenvolver unha síntese que se ven chamando "teoría económica evolutiva".

A abordaxe nos termos do noso modelo é a redución dos requirimentos en inputs. Presentamos unha solución numérica nos cadros 8 para unha redución nos requirimentos dun input e de traballo. Os resultados numéricos sobre os beneficios e o emprego mostran un aumento no beneficio no ferro, unha diminución do beneficio no trigo e un aumento do beneficio agregado. O aumento dos beneficios débese, non ó progreso técnico, senón ó colapso do aforro dos traballadores causado pola redución dos pagos salariais que produciu o aforro en traballo e o aumento do desemprego. Debo aclarar que aínda que sinto a

tentación de preparar resultados numéricos máis aparentes para a exposición que fago, resistínme a iso dende o principio.



**CADRO 8**  
VARIACIÓN NOS BENEFICIOS CAUSADO POR UN PROGRESO TÉCNICO AFORRADOR DE INPUTS (DENDE aff = 0.3 PARA 0.2; lf = 0.2 PARA 0.1)

Beneficio1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Beneficio2	288.5	278.8	268.1	256.4	243.7	230.0	215.3
Benef.no trigo1	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
Benef.no ferro1	242.8	196.6	150.7	105.1	59.8	14.9	-29.7
Benef.notrigo2	-25.2	3.1	30.1	55.9	80.4	103.7	125.6
Benef.no ferro2	313.7	275.7	238.0	200.5	163.3	126.3	89.6
Aforro traball1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
Aforro traball2	131.5	131.2	131.9	133.6	136.3	140.0	144.7
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	3.00

Hai unha cuestión adicional sobre o cambio técnico: se fai aumenta-los beneficios na empresa que innova, pero en detrimento das outras empresas, non resolve o problema do beneficio agregado. Sen embargo, encadea un proceso

de lanzamento do investimento en toda a economía para adaptarse a ese anovamento tecnolóxico. Parecería que esa expansión do investimento provocaría polo seu turno un movemento expansivo dos beneficios, o emprego e o gasto. Sen embargo, o aumento do investimento ten amosado unha relación negativa co emprego en algúns períodos, especialmente nos últimos dous decenios e tamén noutros períodos, precisamente debido a que o investimento era aforrador de traballo.

#### 7.4. *Abaratamento de inputs.*

Outra posibilidade de minimizar custos é que as empresas "compre barato e vendan caro". O resultado é similar a outros xa comentados: a empresa que compra barato poderá aumentalos seus beneficios na mesma contía na que a que "vende barato" os reduce. "Case" non fai variar o beneficio agregado. O problema xa foi tratado ó considera-la variación de prezos.

#### 7.5. *Custos fixos.*<sup>16</sup>

A inclusión dos custos fixos presenta bastantes complicacións. En primeiro lugar, a clasificación en custos fixos e custos variables pódese facer de moi distintas formas. Mesmo aceptando que os custos fixos son os que non dependen do volume de actividade da empresa, podemos resolver a clasificación "custos fixos/custos variables" de moi diversas formas. 1º, unha parte dos cadros de persoal pode clasificarse dentro dos custos máis fixos, mentres que certos equipos e instalacións poderían non selo; 2º, A política da empresa pode adaptarse á situación mediante variacións bastante rápidas, cando menos en algunhas compoñentes dos custos fixos, non servindo moi ben o equivalente custos fixos=longo prazo, custos variables =curto prazo; 3º, A política da empresa pode resolver de formas moi diferentes un problema típico de "custos fixos": pode optar por alugar ou adquirir; por subcontratar ou contratar externamente tanto equipos e instalacións como fraccións do proceso productivo e tarefas, dando distinta estrutura de pagamentos e implicando distintos comportamentos, etc. 4º, Os custos fixos poden supoñer un desembolso para a empresa nun momento dado e dispois unha serie de períodos sen efectuar pagamentos (por exemplo, se a empresa adquire nun período instalacións e equipos de duración plurianual), ou poden representar pagamentos periódicos (por exemplo, os alugueres); e segundo a política financeira da empresa poden aparecer certos custos fixos (como xuros) ou non. Algúns deses custos son desembolsos da empresa que representan ingresos no período para outros actores do sistema

---

16.- Debo a Xurxo González Gurriarán moi valiosas explicacións sobre esta cuestión.

económico (como os alugueres, algúns subcontratos e certos pagos de persoal) e outros son anotacións contables ou tamén fondos que non se traducen en pagos e non son polo tanto nin desembolsos reais para a empresa nin ingresos para os outros actores; 5°, Se ben os pagamentos acordados son pagamentos obrigados, as amortizacións, dotadas a un fondo, seguen criterios máis maleables, dependen en certo modo das políticas empresariais, das necesidades do momento e das presións que a empresa teña nas súas decisións por parte dos donos, dos cadros de persoal, da banca, etc. Pero ademais, para o que aquí nos interesa, importante, as amortizacións non son ingresos para os outros actores (tampouco son exactamente custos), en canto que unha presión ó reparto de dividendos que fixera variar as amortizacións tería repercusións sobre os ingresos dos actores sen que variara o nivel de actividade da empresa. Por outro lado, se os criterios de amortización están en función da intensidade de uso da maquinaria, poderíase considerar, en certo modo, un concepto próximo a custo variable. 6°, Os custos fixos son valorados de forma moi dificilmente reducible a un tratamento teórico, e aínda que o fisco obrigue a unha valoración histórica dos activos, o valor para o empresario ou para outros empresarios pode ser moi diferente, por usar criterios que pouco teñen que ver co seu valor histórico. Certo que sempre se poden facer revalorizacións de activos, pero será diferente segundo os obxectivos. Tampouco podemos tomar tan doadamente os custos de reposición como referencia, xa que certas características non son reproducibles. 7°, Certos activos inmateriais que necesitan recursos e ás veces comprometen actividades da empresa presentan outro problema de tratamento de custos fixos...

Os tratamentos dos custos fixos máis habituais en teoría económica son dous: consideralos un número dado dentro da función de custos independente do volume de produción e sen maiores repercusións, ou ben considera-la actividade productiva periódica como unha actividade de produtos múltiples que inclúe nos inputs os equipos e instalacións do período anterior e como outputs os factores fixos ó final do período. Tendo as dúas formas un valor explicativo parcial interesante, creo que están moi lonxe de constituír un tratamento teórico satisfactorio do problema, sobre todo a efectos de concebir a natureza do comportamento económico.

Aquí limitareime a propoñer este calendario de problemas sobre o capital fixo e abordalo, por agora de maneira provisional e moi sucinta, da seguinte forma: a) incluímos o capital fixo como un volume de compra de bens no período dunha dada contía que se resolve en ingresos da industria productora; b) Considerar, en consecuencia, que os beneficios son positivos para cada industria a partir dun dado nivel de actividade.

$$1 \quad B_t = T \cdot p_t - T \cdot (a_{tt} \cdot p_t + a_{ft} \cdot p_f + l_t \cdot w) - TCFT \cdot p_t - FCFT \cdot p_f$$

$$2 \quad B_f = F \cdot p_f - F \cdot (a_{ft} \cdot p_t + a_{ff} \cdot p_f + l_f \cdot w) - TCFF \cdot p_t - FCFF \cdot p_f$$

$$3 \quad L = l_t \cdot T + l_f \cdot F$$

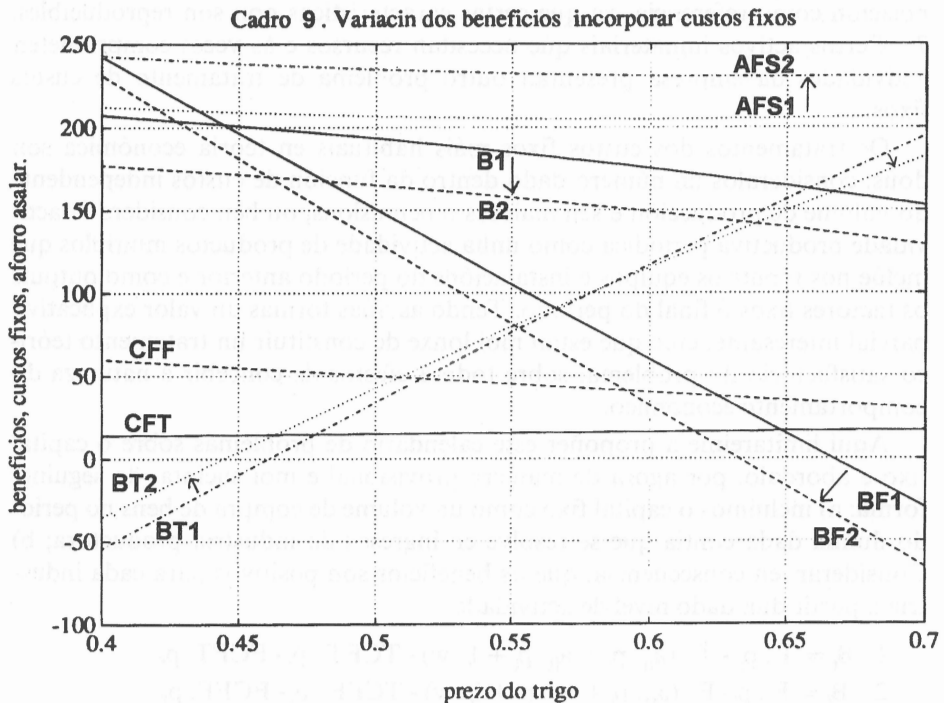
$$4 \quad S = L \cdot w$$

$$5 \quad T = \tau \cdot S - \delta_{tt} \cdot p_t + (a_{tt} \cdot T + a_{tf} \cdot F) + T_i + TCFT + TCFF$$

$$6 \quad F = \tau \cdot S - \delta_{ft} \cdot p_f + (a_{ft} \cdot T + A_{ff} \cdot F) + F_i + FCFT + FCFF$$

O resultado será que ó incluírmos os custos fixos da maneira indicada no modelo, aumentará a demanda e o nivel de actividade; o beneficio agregado non variará por esta causa, e as empresas só producirán con beneficios a partir de certos volumes de actividade maiores ca antes. O exemplo numérico pódese expresar nos cadros 9, onde caiben face-las observacións: o beneficio agregado variou, non pola inclusión dos custos fixos (que fixeron aumenta-la demanda e a produción ó mesmo tempo cos custos, anque esta conclusión non teña un alcance tan xeral no caso dos custos fixos), senón porque aumentou o aforro dos traballadores. A segunda observación é que o intervalo de variación dos prezos correspondente a beneficios non negativos das dúas industrias angostouse. Isto si que parece unha suxerencia de alcance máis xeral: ó incluírmos os custos fixos, o modelo pode facerse máis "determinista", por dicilo así.

En calquera un caso, o tratamento do capital fixo déixame bastante insatisfeito e moi receptivo a outras posibilidades de tratamento teórico.





**CADRO 9**  
**VARIACIÓN DOS BENEFICIOS Ó VARIA-LOS CUSTOS. PARA TCFT = 20; FCFT = 10;**  
**TCFF = 0; FCFF = 100**

B1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
B2	177.0	171.6	165.2	157.7	149.2	139.6	129.0
BT1	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
BT2	-54.4	-9.5	34.0	76.3	117.1	156.7	194.8
BF1	242.8	196.6	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7
BF2	231.5	181.1	131.1	81.4	32.0	-17.0	-65.8
AFL1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
AFL2	242.9	238.4	234.8	232.3	230.8	230.4	231.0
CFT	14.0	14.5	15.0	15.5	16.0	16.5	17.0
CFF	60.0	55.0	50.0	45.0	40.0	35.0	30.0

8. *A demanda: a presunción de inclinación negativa da curva de demanda está inxustificada, mesmo no caso de bens normais.*

“Para min, a cousa máis extraordinaria, desde un punto de vista histórico, é a desaparición completa da teoría da demanda e da oferta pola produción total, é dicir, da teoría do emprego, dispois de ter sido a cousa máis discutida en economía durante un cuarto de século”. J.M. Keynes, *Carta a Harrod*, 30.VIII.1936,

Como se pode ver nos cadros 10 e 11, para os datos orixinais do modelo as demandas de cada unha das dúas mercancías varían ó varia-los prezos. No caso do trigo a función de demanda (a relación prezo do trigo, cantidade demandada de trigo) ten pendente negativa, é dicir: a cantidade demandada de trigo aumenta cando o prezo do trigo baixa. Pero a demanda de ferro ten pendente positiva, é dicir: a demanda de ferro aumenta ó aumenta-lo seu prezo.

**CADRO10**  
**VARIACIÓN DA DEMANDA Ó VARIA-LOS PREZOS (FUNCIONES DE DEMANDA)**

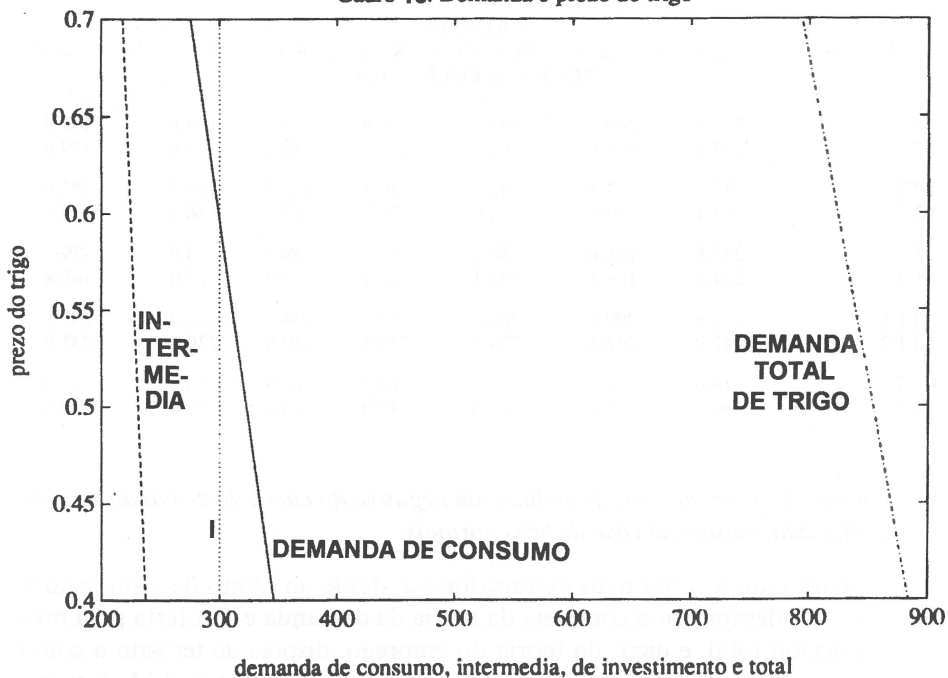
Función de demanda de trigo:

Demanda de trigo para consumo	346.3	334.6	322.8	311.0	299.3	287.5	275.8
Demanda interindustrial de trigo	237.4	234.2	231.0	227.8	224.6	221.4	218.2
Demanda de trigo para investimento	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0
Demanda de trigo	883.8	868.8	853.9	838.9	823.9	809.0	794.0
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70

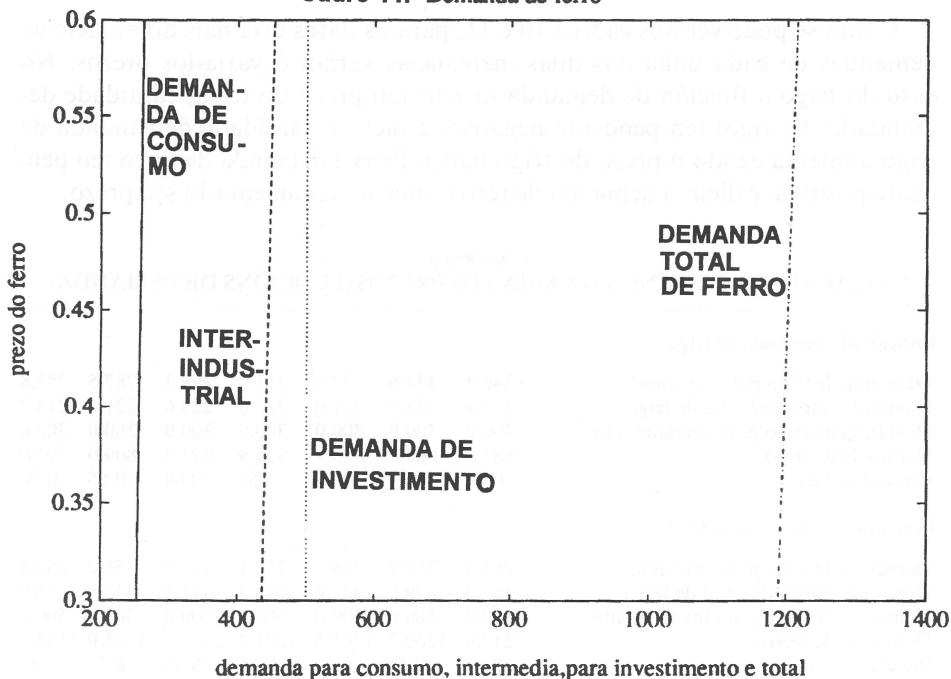
Función de demanda de ferro

Demanda de ferro para consumo	261.3	259.9	258.5	257.1	255.6	254.2	252.8
Demanda interindustrial de ferro	452.5	449.8	447.0	444.3	441.5	438.8	436.0
Demanda de ferro para investimento	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0
Demanda de ferro	1213.9	1209.7	1205.5	1201.4	1197.2	1193.0	1188.8
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

**Cadro 10: Demanda e preço do trigo**



**Cadro 11. Demanda de ferro**



Nas dúas funcións de consumo as demandas de consumo eran de inclinación negativa respecto ós prezos (eran "bens normais"). Sen embargo, aparece como ben posible que habendo unha inclinación negativa da demanda de consumo respecto ó prezo, a función de demanda sexa crecente.

Hai tres razóns para iso: *Unha*, a existencia de distintos mercados -ou distintas poboacións de demanda<sup>17</sup>- para os bens, con diferentes lóxicas no seu comportamento. No noso exemplo, tres: a demanda de consumo, a demanda intermedia e a demanda de investimento. *Dúas*, unha subida do prezo do ferro en relación ó prezo do trigo é en si propia unha caída do prezo relativo do trigo. A caída do prezo do trigo fíxo aumenta-la demanda de trigo que en consecuencia tivo dous efectos sobre a demanda de ferro: por un lado aumentou a demanda intermedia de ferro para a produción do trigo; por outro lado aumentaron o emprego e os pagamentos salariais na produción de trigo, polo que aumentou a demanda de ferro polos asalariados. Así pois, ó subi-lo prezo do ferro a demanda -tanto intermedia como de consumo- do ferro pode perfectamente subir, polo que non está xustificada supoñer-la inclinación negativa da demanda dun ben, mesmo aceptando, como temos aceptado de entrada no noso modelo, que a demanda de consumo ten unha compoñente negativa para o prezo. *Tres*, a existencia dunha retroalimentación entre prezos e rendas: unha subida do prezo do ferro pode facer aumenta-los ingresos para as empresas productoras de ferro, polo tanto, as rendas correntes nesa industria, polo que ó subi-lo prezo do ferro a demanda de ferro pode perfectamente aumentar por efecto da retroalimentación positiva entre prezos e rendas.

Como se vé no gráfico 1, onde se recorren 4 camiños causais entre o prezo do ferro e a demanda do ferro, 3 camiños son positivos (é dicir, un aumento do prezo do ferro causaría un aumento da demanda de ferro) e un negativo (é dicir: un aumento do prezo do ferro causaría unha caída da demanda de ferro). O efecto global (a función de demanda de ferro) dependería da potencia relativa dos tres camiños positivos sobre o camiño negativo. Non existe nungunha razón para presupoñer na teoría (é dicir, antes do exame concreto da intensidade destas causalidades) que a función de demanda ten inclinación negativa.

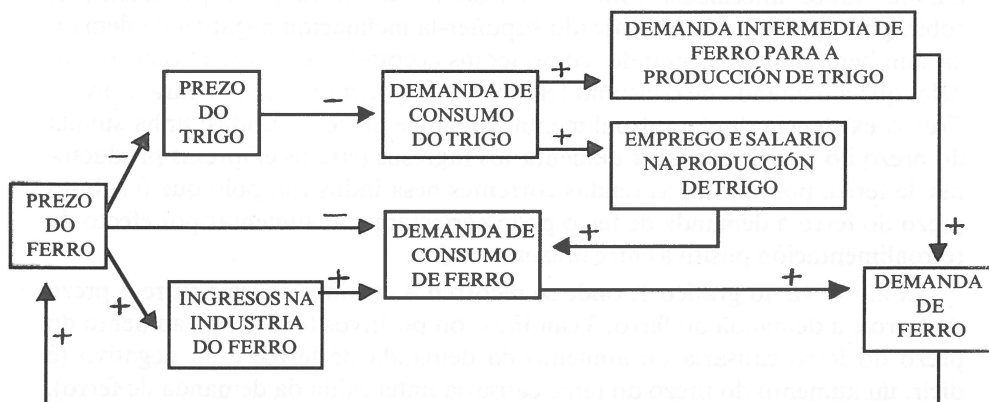
Notemos que este resultado -que a inclinación negativa da curva de demanda non ten xustificación teórica suficiente- conseguímo-lo a pesar de termos partido de supoñer unha relación negativa entre o prezo e a demanda de consumo. Esta suposición fixémosla arbitrariamente, para poñérmonos no caso máis favorable á "teoría económica convencional", aínda que, nesta mesma teoría convencional tampouco a inclinación negativa da curva de demanda está fundamentada. Os bens Giffen mostraron que tan tranquilamente a demanda de

---

17.- A existencia de distintas poboacións de demandas ten un alcance e unha aplicación moito máis xeral, e ocupa un lugar bastante irrelevante relativamente á súa importancia na teoría convencional, anque teña un destaque apreciable nas teorías evolutivas. As diferencias nos comportamentos dos distintos mercados son demasiado palpables para admitir certos reduccionismos.

consumo pode ser positiva con respecto ó prezo, e a descomposición en efecto renda e efecto substitución non acaba de ser moi convincente, e para máis, tampouco pode concluír esa inclinación. Isto non obstante, mantense o caso da inclinación negativa en case tódolos seus desenvolvementos, porque é un postulado central para a teoría económica convencional, e dificilmente podería saír indemne da proba. Milton Friedman<sup>18</sup> examinou este problema, que resolveu propoñendo que a curva de demanda marshalliana acaso podería funcionar en moi pequenas variacións do prezo e en bens que representen unha moi pequena fracción do gasto total. Pero iso non lle impediu seguir postulando curvas de demanda de inclinación negativa.

GRÁFICO 1  
SOBRE AS LIÑAS CAUSAIS ENTRE VARIACIÓN DO PREZO E A DEMANDA:



O sentido da flecha sinala a dirección causal, o signo menos unha relación inversa e o signo máis unha relación crecente.

## 9. Forma de mercado e regulación.

### 9.1. Regulación pola taxa de beneficios.

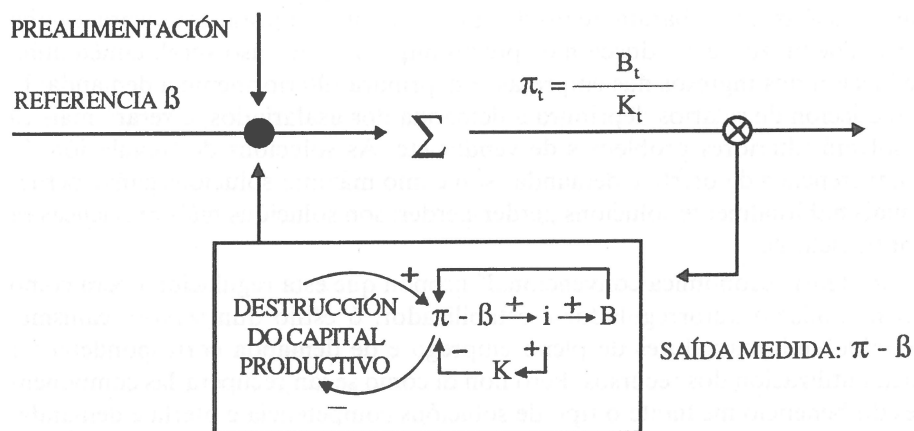
A forma de regulación dominante prodúcese no capitalismo a través da taxa de beneficios. Isto pode ser explicado, axudándonos do gráfico, do seguinte modo: Sexa  $\Sigma$  o sistema económico (un sistema complexo). Para un valor de consigna da taxa de beneficios ( $\beta$ . Aceptemos este "valor de consigna promedio" para esta descrición introductoria). A prealimentación e as ecuacións en diferencias do sistema determinan un "valor real da taxa de beneficios,  $\pi$ ". Se

18.- "La curva de demanda marshalliana", en *Ensayos sobre economía positiva*, Gredos, Madrid, 1967.

o valor real da taxa de lucros é superior ó valor de consigna, entón relanzárase o investimento, o relanzamento do investimento fará aumenta-los beneficios agregados, o que fará aumentar ulteriormente a taxa de beneficios, afortalando a tendencia á alta. Por outra parte, o relanzamento do investimento fará aumenta-lo capital instalado, denominador en  $\pi_t = B_t / K_t$ , o que terá un efecto amortecedor (regulador) sobre o aumento da taxa de beneficios. Ademais, un aumento da taxa de beneficios real retardará os procesos de destrucción do capital productivo, e mesmo poderá activar capital productivo antes desactivado. Esta "activación" de capital productivo antes desbotado fará, polas mesmas razóns, diminuí-la taxa de beneficios "real". Este comportamento da taxa de beneficios realimenta o sistema económico.

GRÁFICO 2

REGULACIÓN DUN SISTEMA ECONÓMICO COMPLEXO POLA TAXA DE LUCROS



Inversamente, un movemento depresivo do investimento (ou dos outros compoñentes do beneficio) colapsará o beneficio agregado e con el a taxa de beneficio. Ó caí-la taxa de beneficio por baixo do seu valor de consigna, o investimento colapsarase arrastrando con il a taxa de beneficio e reforzándose tódalas variables no movemento depresivo. O capital productivo decimarase, pecharanse empresas, etc, o que terá un efecto "regulador" sobre os beneficios.

Pero esta forma de "regulación capitalista" parécese máis a un incendio cá un termostato: cando a temperatura ambiente aumenta o incendio expándese aumentando o calor ata, acaso, cando non queda xa monte que queimar. Cando a temperatura ambiente descende, o incendio contráese afortalando o descenso das temperaturas.

## 9.2. *Competencia e oferta e demanda.*

Esa regulación pola taxa de beneficio é percibida, no capitalismo competitivo onde a empresa controla só o interior da súa organización<sup>19</sup>, e o mundo exterior -o mercado- preséntaselle como un mundo obxectivo ó que se debe adaptar, como unha variación da demanda ou unha variación dos custos, ou unha variación do cociente salarios/prezos. Como o marco de decisións é unha empresa atomística que só pode tomar decisións no marco interior da empresa, a regulación pola competencia e a oferta e a demanda conduce ás seguintes solucións: ante unha contracción na demanda -ou no beneficio agregado- o empresario tende a baixa-los prezos, ou baixa-los salarios, ou reduci-los custos, ou aumenta-la calidade dos produtos... pensando cada empresario en particular que pode resolve-lo seu problema "abaratando máis" os seus produtos cós outros empresarios, ou "pagando menos polos seus salarios e inputs" cós outros, ou "prolongando máis a duración da xornada" etc.

Pero como o problema non ten a súa orixe no interior da empresa senón fóra, as solucións que se lle dean no interior da empresa son, globalmente, falsas solucións: a) o abaratamento dos prezos nunha empresa conducirá a unha guerra de prezos, e a redución de prezos implicará, no caso xeral, tamén unha redución nos ingresos das empresas, e deprimirá ulteriormente a demanda; b) a redución de salarios deprimirá a demanda dos asalariados, e xerará máis ca resolverá posteriores problemas de vendas etc. As solucións de "regulación da competencia e da oferta e demanda" son como máximo solucións gañar-perder e máis habitualmente solucións perder-perder: son solucións máis procíclicas ca contracíclicas.

A "teoría económica convencional" propón que esta regulación opera como un mecanismo autorregulador e estabilizador, ó estilo dun servomecanismo, restablecendo os valores de pleno emprego e de demanda correspondentes á plena utilización dos recursos. Pero non dí como se ían recupera-las compoñentes do beneficio mediante o tipo de solucións competencia e oferta e demanda. É dicir: deixa un tanto ladeado o estudo da operatividade dos lazos de retroalimentación positiva entre prezos, ingresos e demanda. Sinalemos que unha autorregulación estabilizadora require dúas condicións: a) Que haxa lazos negativos potentes regulando os valores de consigna das variables reguladas (é dicir, que se produza un dominio dos lazos negativos sobre os positivos), b) que o estilo de regulación deses lazos negativos sexa estabilizadora. O estudo da regulación do sistema económico debería ser un capítulo destacado da teoría económica, antes ca un expediente que, dende Adam Smith, non parece que tivera evolucionado moito.

19. Mesmo no capitalismo de libre competencia a empresa controlou parcelas importantes do mercado. Sexa porque ten un dominio de certas parcelas —mercados locais, nun sentido non só xeográfico, estratos da vida social...—, sexa a través de acordos e formas de relación tácitas ou expresas, sexa mediante a creación de institucións que teñen a misión de resolver de determinada maneira certas necesidades de regulación.

### 9.3. *Poder de mercado e control da oferta.*

A competencia non ten mecanismos para regula-la oferta, e esta regulación só se pode producir se se rebase o marco de decisións da empresa individual. De aí que as empresas, ante un "xogo repetido" de solucións perder-perder busquen outro espazo dos comportamentos e outro xogo de actores. Os xogos de actores son os acordos oligopolísticos e os espazos dos comportamentos son o control dos prezos, dos mercados, da formación de empresas e de investimento. Tamén dos sindicatos, poñendo límites ó recurso á caída dos salarios, ás xornadas e do poder da dirección da empresa, especialmente alí onde os traballadores son quen teñen a sabencia do proceso productivo. Parecería que así se soluciona o problema de regulación procíclica da libre competencia; pero o control dos prezos, dos mercados e da oferta, aínda que pode resolver algúns problemas parciais, tampouco pode resolve-lo problema orixinario que consistía nun colapso do investimento, ou do comercio exterior, ou dos gastos gubernamentais, etc.

### 9.4. *Poder social e control do comportamento do sistema.*

Entón evita-las depresións consiste en regula-lo volume do investimento, dos gastos e déficits estadauais, dos niveis de consumo da poboación, do funcionamento do comercio exterior... Isto necesita un marco moito máis amplo cá empresa, ou có conxunto de empresas. Só dende un marco de actuación exterior ó mundo empresarial -exterior, non independente do control- pode abordarse este problema de regulación: é a asunción polos gobernos e outras institucións das funcións reguladoras da demanda, das compoñentes do gasto, e da vixianza global do comportamento.

### 9.5. *A "institución social" e a regulación dos valores económicos.*

Recentemente Solow propuxo a incorporación de certos elementos "exteriores" á economía, propios dos criterios sociais, na teoría económica, especialmente na regulación salarial. Se tomamos en conta que a xente ten certas "aspiracións no consumo", por exemplo, dados pola súa vida social, o sistema económico tería un comportamento máis regulado. Por exemplo, se nós partimos de "niveis de aspiración" dun atributo (por exemplo, no consumo), teremos que o valor do atributo nun momento dado terá un certo "nivel de desviación" respecto do nivel de aspiración (digamos que o consumo, ou o salario, etc sexan distintos dos seus niveis de aspiración). Entón desenvolveranse comportamentos relacionados co cumprimento dese nivel de aspiración. Isto significa, en cuestión de regulación, que existen "reguladores sociais" órredor dos "valores de consigna" deses niveis de aspiración. As implicacións destes "reguladores sociais" sobre a dinámica económica son importantísimos, anque case ningunha teoría económica os teña desenvolvido suficientemente.

Sinalemos apenas que unha sociedade onde os niveis de aspiración no consumo sexan superiores ós niveis de consumo real terá unha tensión ó gasto e á actividade que se traducirá en impulsos á medranza económica. E se os niveis de aspiración se ven cumpridos, tenderá ó estancamento, que, nas condicións de dinámica do sistema capitalista serían tendencias depresivas. O dinamismo dunha sociedade non depende só desta "tensión das desviacións dos niveis de aspiración", e a capacidade estrutural dunha sociedade para facilitar ou impedir o cumprimento de aspiracións no seu seo é un capítulo central do benestar e do seu dinamismo. Pero aquí non vou desenvolver máis este problema.

### 9.6. *¿Necesidade doutra forma de regulación?*

O marco dos gobernos nacionais é un marco inadecuado para a regulación de economías abertas e con importantes intercambios e interdependencias exteriores. Ademais, actores moi motrices -as empresas transnacionais- manteñen unhas relacións de interese e de forza complexas cos gobernos. A insuficiencia das formas de regulación e a formulación dunha resolútica parecen hoxe tarefas pendentes: o marco regulador, en concordancia coa realidade obxectiva, coa tecnoloxía de control do contorno e coas necesidades e a experiencia, pasou dende o interior da empresa para o control dos mercados, e logo para o goberno. Hoxe necesita máis.

### 10. *Recapitulación.*

Partindo dun modelo simple, de dúas industrias, para o estudio de relacións entre beneficios, prezos e cantidades, chegamos a resultados, con certo valor xeral, e outros con valor de contraexemplo:

- 1 Unha variación da forma de mercado nunha economía "case" non fai variar, por si soa, os beneficios agregados.
- 2 Unha variación da forma de mercado nunha industria pode facer variar os beneficios nesa industria sempre e cando varíen en sentido oposto os beneficios en tódalas demais industrias.
- 3 No exame dos efectos sobre o benestar dunha variación na forma de mercado debemos considerar, ademais dos efectos débiles sobre algún criterio de benestar do consumidor, os efectos fortes sobre a formación de rendas das demais industrias e na propia industria que varía a forma de mercado. Propónse, sen embargo, unha teoría do benestar que teña o seu referente máis no cumprimento das aspiracións sociais antes ca na maximización do consumo.
- 4 Marxes positivos nas relacións prezo/custo non son un criterio definitivo para a medición do poder de mercado. Diferencias interindustriais ou interempresariais dos salarios, control sobre a formación de prezos e funcionamento do mercado, capacidade de elaboración estratéxica e outros referentes poden ter tamén capacidade explicativa.



- 5 A maximización dos beneficios pódese conseguir por decisións internas á empresa (prezos, custos) ou por decisións sobre instancias exteriores á empresa (regulación da demanda agregada, vixianza sobre o funcionamento global do sistema...). Podemos propoñer unha "lei débil da maximización dos beneficios": a maximización dos beneficios dentro do marco das decisións internas á empresa (minimización de custos, prezos...) Débil, porque ten efectos limitados, porque a súa influencia sobre os beneficios agregados é pequena e polo tanto non se pode propoñer con carácter xeral, e por fin, porque pode, como máximo, dar solucións gañar-perder e mesmo perder-perder a tódolos actores sociais: pola vía da minimización de custos unha empresa pode aumenta-los seus beneficios reducindo os seus pagamentos ás outras empresas ou ós asalariados con posibles efectos retroalimentadores contractivos. E unha "lei forte da maximización dos beneficios" consistente en incidir nos determinantes dos beneficios agregados. Ista última solución teñen efectos seguros sobre os beneficios, e permiten, en xeral, solucións gañar-gañar.
- 6 As variacións dos salarios (variacións nos niveis salariais ou variacións no abano interindustrial dos salarios) non teñen efectos directos sobre os beneficios, aínda que si pode ter efectos indirectos a través da influencia sobre o consumo e o aforro. Estes efectos indirectos son inseguros e seguen cadeas causais de distinto signo. Podemos tamén propoñer unha "lei débil das relacións salario/beneficio", a relación inversa salario/beneficio a través do cociente salario/consumo e unha "lei forte da relación salario/beneficio" a través dos efectos sobre o beneficio da expansión económica. De maneira moito máis precisa poderíamos propoñer unha "lei débil da relación salario/emprego" (un aumento do salario reduciría o emprego vía cociente salario/consumo) e unha "lei forte da relación salario/emprego" (un aumento do salario expandiría o emprego a través da expansión da demanda absoluta de consumo), que podería ser complementada coa "lei excepcional da relación inversa salario/emprego" (en economías de pleno emprego con rendementos decrecentes operando en tódalas súas industrias un aumento do salario podería producir unha redución da demanda de traballo).
- 7 Non existen razóns teóricas suficientes para postular unha curva de demanda microeconómica de inclinación negativa, mesmo no caso no que a demanda de consumo teña unha compoñente fortemente negativa respecto ó prezo. A razón está nos importantes lazos de retroalimentación positiva entre prezos e demanda a través da formación de rendas e a través das variacións do prezo dun ben sobre a demanda de outros bens e en consecuencia sobre a demanda intermedia e sobre a formación de salarios nos demais sectores.

**SUMMARY**

A simple closed economy model is used to propose a calendar of theoretical problems concerning the relations between prices, profits and market forms. The theoretical inconsistency of the proposition of zero profits in walrasian competitiveness is argued.

**BOLETÍN DE SUBSCRICIÓN  
Á REVISTA COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL**

Para enviar a:  
EDITORIAL GALAXIA, S.A.  
Reconquista, 1  
36201 VIGO (Pontevedra)

Desexo que me envíen a revista Cooperativismo e Economía Social a partir do  
n.º ..... e ata novo aviso

Nome comercial .....

Razón social .....

N.I.F.: ..... Recargo de equivalencia: SI NON (tache o que non proceda)

Profesión ..... Enderezo .....

Poboación ..... C. Postal ..... Provincia .....

Teléfono ..... Data .....

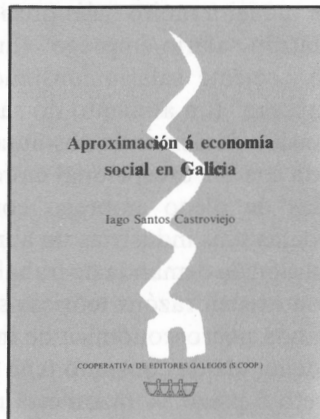
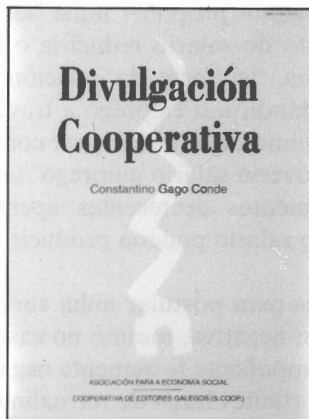
Tarifa 1992	Subscripción anual (2 números)	N.º Solto
* España	1.000 pts.	500 pts + 200 pts. gastos envío
* Estranxeiro	1.200 pts.	500 pts + 200 pts. gastos envío

**FORMA DE PAGO**

Debido ó reducido prezo da subscripción as únicas formas posibles de pago son:

- Transferencia bancaria á conta 1368/9 da CAIXAVIGO, O.P. - García Barbón, 1 - 36201 VIGO
- Contrarreembolso
- Xiro postal

**COOPERATIVA DE EDITORES  
GALEGOS, S. COOP.**



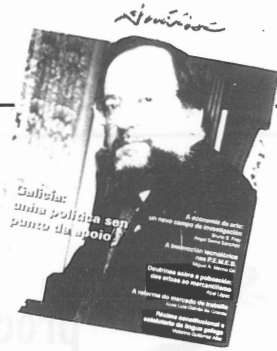
Rúa San Xulián, 14 - Telf. e Fax: (986) 86 23 70 ● 36002 PONTEVEDRA

# ANÁLISE EMPRESARIAL

REVISTA DE  
INFORMACIÓN  
ECONÓMICA

Prezo da subscrición: 1.200 pts. Catro números ó ano.  
O pagamento débese realizar mediante cheque ou reembolso ó  
nome de: ANÁLISE EMPRESARIAL, Pi i Margal, 72 baixo.  
VIGO 36202. Apdo. Correos 1331 VIGO.

SUBSCRIBIÓNS E INFORMACIÓN: Telf. (986) 29 94 48



## PREZO DA SUBSCRIBIÓNS: 1.200 PTAS. POR TRES NÚMEROS Ó ANO

### FOLLA DE SUBSCRIBIÓNS

Empresa..... Actividade..... N.I.F. ....  
 Á atención de .....  
 Rúa..... Poboación..... C.P.....  
 Telf..... Télex..... Fax .....

### FORMA DE PAGAMENTO

Acompaño cheque Nominativo n.º ..... Banco / Caixa .....

Contra reembolso do primeiro exemplar recibido.  Domiciliación bancaria

Moi Sres. Nossos:

Rógolle a Vds. que con cargo á miña conta n.º ....., fagan efectivos os recibos que lles presente anualmente UNIPRO EDITORIAL, S.A., na miña calidade de subscritor de ANÁLISE EMPRESARIAL

Banco / Caixa ..... Axencia ..... N.º .....

Poboación ..... Provincia .....

Nome do titular .....

Sinatura

Data: ..... de ..... de 19.....

## ASOCIACIÓN PARA A ECONOMÍA SOCIAL

### Campaña de afiliación

Se sintes a responsabilidade de promove-lo cooperativismo,  
o desenvolvemento e a prospectiva en Galicia,  
Necesitamos a túa presenza e colaboración

### FAITE SOCIO

Cotas (segundo o teu desexo):

\* Para persoas físicas: entre 500 e 2.000 pts. trimestrais.

\* Para entidades: entre 1.000 e 10.000 pts. trimestrais

### Asociación para a Economía Social

Apdo. 5172 de Vigo Telf. 986-81 37 07

Meus señores:

Desexo facerme socio da Asociación para a Economía Social, cun aporte trimestral de  
..... pts.

Nome..... DNI.....

Enderezo..... Teléfono.....

Razóns:

Atentamente Asdo.

Asociarse da dereito a participar nas actividades da Asociación, a estar informado do seu acontecer, a recibi-las súas publicacións e a beneficiarse da súa biblioteca, coñecementos, asesoramento e servizos.



**Os artistas  
procuran a calidade da súa obra.  
Nós coidamos a calidade  
dos nosos servizos.**

auditoria / asesoría fiscal / asesoría laboral  
estudos económicos e financeiros / organización e desenvolvemento contabel  
selección e formación de persoal.

---

**unipro**

P. y Margall, 72, baixo - 36202 Vigo - Apartado 887  
Telefono 986 23 86 04 - Telefax. 20 56 04

Bianco Porto, 2, entresuelo - 36001 Pontevedra - Apartado 214  
Telefonos 986 85 54 12 - 16 - Telefax: 84 29 43