

LECCIÓN 4

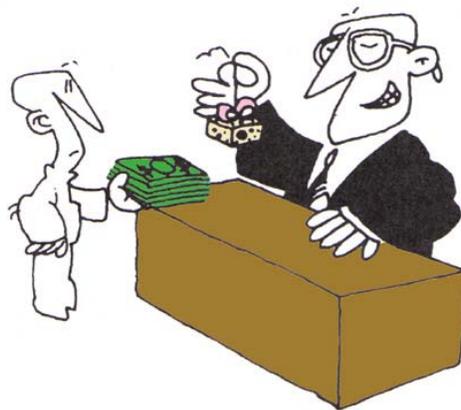
LAS DISTINTAS RELACIONES ECONÓMICAS Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS

4.1.- Las relaciones de intercambio y el predominio del capital.

En su afán de simplificar para construir un modelo teórico coherente de la economía capitalista, los economistas clásicos y neo-clásicos prestaron atención y observaron solamente los comportamientos económicos de las empresas capitalistas y de los individuos que actuaban con la racionalidad capitalista; como consecuencia de ello, vieron en todas partes solamente relaciones de intercambio : personas o empresas que aportaban algo solamente si recibían como compensación algún otro bien o activo económico que consideraran de valor equivalente. De esta manera, reconocieron como bienes o activos económicos solamente aquellos que eran ofrecidos o demandados en algún precio, esto es, las mercancías . Todo lo que no fuera mercancía no era reconocido como bien o servicio económico; todo aquello que no fuera objeto de intercambio, carecía de valor económico.

La economía era reducida, de este modo, a la producción de mercancías y a su distribución o circulación en base a puras relaciones de intercambio (o cambio). Por eso fue formulado un concepto de mercado que lo restringía al conjunto de todos los intercambios de mercancías, efectuados según su valor monetario y al sistema de precios que establece las equivalencias entre las cantidades ofertadas y demandadas. Se reconocieron, entonces, en el mercado, solamente tres tipos de sujetos económicos: los ofertantes (productores), los demandantes (consumidores), y los que actúan como intermediarios entre ellos (comerciantes, a la vez demandantes y ofertantes).

En realidad, *el intercambio no es un tipo de relación económica exclusivamente capitalista*, o que corresponda sólo a un comportamiento capitalista. Desde mucho antes que el capitalismo existiera, los hombres, los grupos y las comunidades han efectuado intercambios: de bienes y de servicios, de productos y de factores económicos.



Los intercambios -y el mercado- reflejan ante todo el simple hecho de que cada hombre y cada comunidad no es autosuficiente, que no produce por sí solo todo lo que necesita para satisfacer sus necesidades; que por distintas circunstancias y razones, produce ciertos bienes en exceso respecto a sus necesidades, y ciertos otros bienes en forma insuficiente; que puede aportar determinados recursos y factores a otros, debiendo recibir de aquellos lo que les falta. De ahí la necesidad de combinar factores, de intercambiar productos.

Se estructura de este modo la división social del trabajo, como expresión de la necesidad de cooperar económicamente unos con otros para satisfacer las necesidades de todos. La división del trabajo puede entenderse como el hecho que cada hombre no trabaje solamente para sí sino también para los otros. Y las relaciones de intercambio constituyen uno de los modos en que los bienes y servicios económicos fluyen en la economía, transitando de unos sujetos a otros –desde los productores a los consumidores-, pasando por todas las etapas intermedias.

SI LOS INTERCAMBIOS SE EFECTUAN ENTRE BIENES ECONOMICOS QUE TENGAN UN VALOR PARECIDO O IGUAL (O SEA, QUE PRODUCIRLOS COSTARA SIMILAR CANTIDAD DE TRABAJO Y GASTO DE OTROS FACTORES), DIREMOS QUE ESOS INTERCAMBIOS SON JUSTOS, QUE TIENEN UN PRECIO JUSTO, QUE A TRAVES DE ELLOS SE ESTAN VERIFICANDO RELACIONES DE JUSTICIA: TANTO SE APORTA, TANTO SE RECIBE, PROPORCIONALMENTE. PERO, PARA QUE ASI SUCEDA, SERIA NECESARIO QUE NADIE TUVIERA TANTO PODER COMO PARA IMPONER A OTROS UN PRECIO EXCLUSIVO POR LO QUE OFRECE, O UN PRECIO MUY BAJO POR LO QUE RECIBE.

Pues bien, no sucede así en las sociedades capitalistas, donde los que poseen la mayor parte de los bienes de capital son unos pocos, y ellos mismos son los que organizan la mayor parte de las actividades productivas. Como de ese modo concentran también grandes cuotas de poder, establecen con los demás relaciones de intercambio desiguales, injustas, exigiendo siempre más por menos.

Como en nuestras sociedades predomina el capital como categoría organizadora de la mayor parte de las actividades productivas y comerciales, la mayor parte de los intercambios adquiere "el color" capitalista, esto es, la característica de "concentración" y "explotación" que marca los comportamientos económicos capitalistas. El mercado de los intercambios adquiere las características de un mercado concentrador e injusto, donde predomina el capital sobre todos los demás factores; o sea, donde predominan los que poseen el capital sobre todos los demás sujetos que aportan los otros factores necesarios.

VEMOS, PUES, QUE LA CAUSA DE LAS DESIGUALDADES Y DE LAS INJUSTICIAS ECONOMICAS NO SON LOS INTERCAMBIOS COMO TIPO DE RELACION, NI EL MERCADO COMO MECANISMO O SISTEMA DE ASIGNACION Y DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS Y BIENES, SINO EL PREDOMINIO DEL CAPITAL, QUE DA LUGAR A UN SISTEMA DE INTERCAMBIOS INJUSTOS Y A UN MERCADO CONCENTRADOR Y CONCENTRADO.

No es lo mismo decir "relaciones de intercambio" que decir "relaciones capitalistas"; ni es lo mismo decir "mercado de intercambios" que "economía capitalista". En efecto, basta observar la realidad para identificar la existencia de comportamientos y relaciones de intercambio que no son capitalistas, que no están precedidos por el afán de lucro, que no implican pagar menos por más.

Las empresas cooperativas y de trabajadores, por ejemplo, que retribuyen a sus integrantes en proporción a lo que cada uno de ellos aporta, y que prorratan las utilidades de cada ejercicio según las cuotas o el trabajo de sus socios, efectúan en tal modo relaciones de intercambio equitativas: cada cual recibe y se beneficia en proporción a lo que ha aportado y entrega. Cuando un trabajador, un artesano, un comerciante o un empresario, remuneran los factores que contratan conforme a lo que cada uno aporta al proceso productivo, y venden lo que producen en un mercado competitivo (a precios que no son especulativos), están efectuando intercambios justos. Probablemente tales casos son minoría, pero existen, y ello es relevante para la teoría, pues nos lleva a preguntarnos cómo hacer para que esos comportamientos y relaciones justas se generalicen.

Por el momento constatamos que la mayoría de los intercambios no son equitativos; lo cual supone que mientras unos dan menos de lo que reciben, hay muchos otros que están recibiendo menos de lo que aportan: no se podrá decir de éstos últimos que estén comportando de modo capitalista.

El modo de comportamiento capitalista está lejos de ser el modo más generalizado entre los hombres, si bien es preciso reconocer que la gran mayoría de los hombres nos encontramos condicionados en nuestro comportamiento por el predominio capitalista, o sufriendo sus consecuencias.

4.2.- Necesidad de ampliar y enriquecer la concepción tradicional de las relaciones económicas.

Descubrir y comprender las formas económicas alternativas implica –como dijimos al comienzo- abrir nuestra conciencia a la pluralidad económica; o sea, reconocer que nuestras ideas suelen ser demasiado estrechas para abarcar toda la realidad en su variada gama de manifestaciones. Hay que reconocer que existen comportamientos, relaciones y organizaciones distintos a los predominantes, que les son –precisamente- alternativos, y que pueden crecer y desarrollarse aunque actualmente sean escasos o reducidos.

En el párrafo anterior hemos ampliado y superado dos concepciones opuestas, que muchos consideran como las únicas verdaderas. Por un lado, la concepción según la cual todas las relaciones de intercambio se verifican entre valores equivalentes. Superamos así la creencia de los economistas clásicos y neo-clásicos, de que el libre juego del mercado garantiza que los intercambios se efectúan de modo justo y equitativo, con la sola condición que las leyes de la oferta y demanda sean respetadas; algunos incluso creen que, por definición, los intercambios se realizan entre valores equivalentes.

Superamos por otro lado la concepción que todas las relaciones de intercambio son injustas e implican explotación. Es la creencia que por muchas partes se ha difundido, que es lo mismo economía de mercado, mercado de intercambios, y economía capitalista; algunos incluso afirman que cualquier relación de intercambio implica un comportamiento capitalista.

Ahora bien, la identificación y comprensión de las formas económicas alternativas implica no solamente distinguir y reconocer la existencia de intercambios justos e injustos. Esta es una distinción de gran importancia para diferenciar tipos de empresas y racionalidades económicas; pero hay todavía mucho más que observar a propósito de flujos y relaciones económicas.

En efecto, la observación de la realidad económica, tal como se presenta no sólo a lo largo de la historia, sino en nuestras propias sociedades actuales, revela que los bienes económicos fluyen y transitan entre los individuos, grupos, instituciones y empresas, a través de muy distintas y variadas formas y modalidades, y no solamente a través de intercambios justos e injustos.

Para mejor identificar esas distintas modalidades, es conveniente formular un concepto de "relación económica", cuya utilidad y necesidad aparece solamente cuando empezamos a reconocer que además de los intercambios existen tipos de relación económica.

ENTENDEREMOS, PUES, POR RELACION ECONOMICA (EN GENERAL), CUALQUIER ACTO O PROCESO A TRAVES DEL CUAL SE VERIFICA ALGUNA TRANSFERENCIA O ALGUN FLUJO DE BIENES O SERVICIOS, ENTRE PERSONAS, GRUPOS U ORGANIZACIONES, LAS QUE EN TAL RELACION SE NOS MANIFIESTAN COMO SUJETOS DE ACTIVIDAD ECONOMICA.

EL ANALISIS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS REVELA QUE LA DIFERENCIACION ENTRE ELLAS ES PROFUNDA Y SUSTANTIVA, PODRIAMOS DECIR ESTRUCTURAL . EN EFECTO, AL PARTICIPAR EN DISTINTOS TIPOS DE RELACIONES ECONOMICAS, LOS SUJETOS QUE LAS REALIZAN RESULTAN CUALIFICADOS DE DISTINTO MODO, O SEA, ADOPTAN UNA DISTINTA FIGURA ECONOMICA: DE ESTE MODO, POR EJEMPLO, EN LAS ECONOMIAS NO ENCONTRAMOS SOLAMENTE OFERTANTES Y DEMANDANTES, SINO TAMBIEN DONANTES Y BENEFICIARIOS, CONTRIBUYENTES Y RECAUDADORES, COOPERANTES Y ASOCIADOS, ETC. NO SÓLO LOS SUJETOS SINO TAMBIÉN LOS ACTIVOS (FACTORES, BIENES Y SERVICIOS) QUE FLUYEN A TRAVES DE DISTINTAS RELACIONES ASUMEN DIFERENTES CUALIDADES O FORMAS ECONOMICAS; ASI, NO HAY SOLAMENTE MERCANCIAS, SINO TAMBIÉN REGALOS, TRIBUTOS, ÍTEMS PRESUPUESTARIOS, CUOTAS, CONTRIBUCIONES, ETC. Y TAMBIÉN SERAN DISTINTAS, EN LAS DIFERENTES RELACIONES ECONOMICAS, LAS DIRECCIONES QUE SIGAN LOS FLUJOS MISMOS DE BIENES, ENTRE Y HACIA UNOS Y OTROS SUJETOS.

Estamos ahora en condiciones de reconocer los distintos tipos de relaciones económicas, prestando atención a esos tres datos estructurales: la figura económica que adopten los sujetos, la forma que asuman los activos, y la dirección de los flujos.

4.3.- Los diferentes tipos de relaciones económicas.

- A) Relaciones de intercambio.
- B) Relaciones de donación.
- C) Relaciones de reciprocidad.
- D) Relaciones de comensalidad.
- E) Relaciones de cooperación.
- F) Relaciones de tributación y asignación jerárquica.
- G) Relaciones de incidencia redistributiva.
- H) Otras relaciones económicas menores.

- A) Relaciones de intercambio.

La compra de una camisa, el arriendo de una casa, la contratación de un servicio médico por una empresa, la negociación colectiva y el contrato de trabajo, la permuta de una casa por un predio agrícola, o de un saco de papas por diez kilos de trigo, son distintos ejemplos de relaciones de intercambio .

En los intercambios los sujetos se presentan el uno ante el otro como propietarios de determinados bienes o servicios que están dispuestos a transferir, y a la vez como interesados en adquirir otros bienes que son actualmente poseídos por otro. Al establecerse la relación, antes que la transferencia se verifique, cada sujeto aprecia la cantidad, calidad y utilidad de los activos que está por entregar y recibir, y calcula sus respectivos valores; si a ambos sujetos el cambio les parece conveniente porque en sus propias apreciaciones dicho cálculo da por resultado un beneficio, se concretiza el traspaso de la propiedad de los activos. El flujo de bienes o servicios es, entonces, bi-direccional, es decir, hay dos bienes distintos que transitan simultáneamente entre ambos sujetos, de manera recíproca.

En la mayoría de los casos una de las partes transfiere a la otra dinero en compensación por un bien económico tangible; hablamos, entonces, de " compra-venta " . Pero a veces el

intercambio se efectúa directamente entre bienes distintos, sin la mediación del dinero; en este caso lo denominamos " trueque " .

En ambos casos la transferencia supone un regateo o negociación previa (a fin de encontrar la proporción en que los bienes se cambien, hasta que ambos manifiestan su conformidad), quedando establecido explícita o implícitamente un contrato o acuerdo entre las partes, que legitima y garantiza las transferencias en la propiedad de esos bienes. En la práctica, las proporciones en que se cambien los bienes (que no es otra cosa que sus precios relativos), resultan fuertemente condicionadas por el poder y la fuerza que cada sujeto tenga y haya hecho pesar durante la relación.

Entre el trueque y el intercambio monetizado existen diferencias en cuanto a la manera en que se realiza el cambio, y en cuanto al grado de complejidad de la relación misma y del mercado en que se efectúa; pero a nivel estructural ponen de manifiesto un mismo patrón de conducta, y constituyen un similar modo de procesar la distribución y asignación de bienes y recursos en un contexto de división social del trabajo. Desde el punto de vista ético ponen en juego el mismo valor de la justicia o equidad .

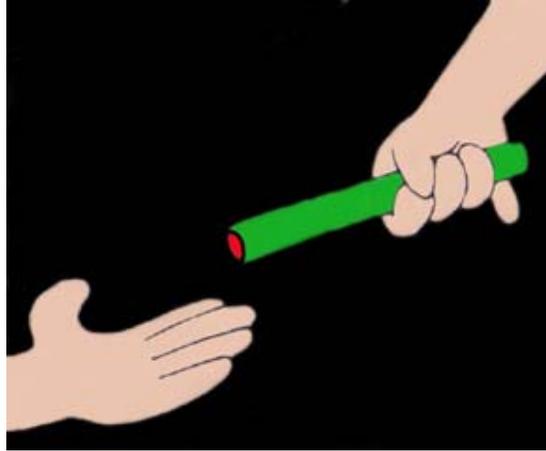


B) Relaciones de donación.

El hacer un regalo, el dar una limosna, el aportar una ayuda solidaria, el trabajo voluntario en beneficio de una comunidad, un curso de capacitación efectuado gratuitamente, las ayudas al desarrollo de los países pobres que hacen los países ricos, los servicios no remunerados que presta una fundación o institución de beneficio social, etc., constituyen ejemplos distintos de relaciones de donación.

En todos los casos mencionados, observamos que se efectúan flujos de bienes económicos que transitan de un sujeto hacia otro, sin que ello implique un correspondiente flujo económico en sentido inverso. Hablamos, entonces, de las donaciones, como flujos unidireccionales , en que un sujeto se presenta como donante y el otro como beneficiario . Los bienes y servicios transferidos no asumen la forma de mercancías, sino de regalos o dones. Los bienes y servicios transferidos no tienen precio, son gratuitos; el que adquiere la propiedad del bien recibido no transfiere a quien se lo haya dado algún bien de valor equivalente, y el que hace la donación no adquiere con ello algún otro bien económico en propiedad.

Sin embargo, el beneficiario o receptor de la donación normalmente hace fluir hacia el donante algunas informaciones que a éste interesan, o que simplemente sirven para motivar su decisión de donar, o que en algún sentido constituyen una recompensa o retribución extraeconómica.



Informaciones tales como la petición del bien requerido, la expresión de agradecimiento por el bien recibido, o las informaciones que el mismo donante puede pedir en contrapartida por la donación económica. Todas estas contrapartidas son importantes para suscitar el acto de donar, y están relacionadas con los objetivos que tenga el donante al efectuar la transferencia y establecer la relación con el beneficiario.

Según los objetivos del donante y del beneficiario, las formas que adopte la donación misma, y el contenido de las informaciones que transitan entre ambos participantes en la relación, las donaciones pueden ser de distintos tipos. De manera muy simplificada podemos aquí distinguir entre donaciones gratuitas (en que el objetivo del donante no es otro que el bienestar del beneficiario) y donaciones interesadas (en que el objetivo de beneficiar al otro está oscurecido por otros intereses propios del donante, sean subjetivos u objetivos, morales o materiales).

Pero aunque la gratuidad o el interés pondrán connotaciones éticas muy distintas a las donaciones, desde el punto de vista económico encontraremos en ambos casos un mismo tipo de relaciones, caracterizadas por similares figuras de donante y beneficiario, por la misma forma del activo como regalo, y por un mismo sentido unidireccional del flujo económico.

C) Relaciones de reciprocidad o compensación.

La prestación de un servicio al vecino, en el entendido que éste deberá corresponder en el futuro ante una eventual necesidad del otro; el intercambio de regalos en ocasión de los respectivos cumpleaños; invitaciones recíprocas a cenar; la compensación de un daño infligido a otro mediante el otorgamiento de bienes concomitantes; actos de guerra en que se compensan daños recibidos con males recíprocos provocados; transferencias de bienes entre comunidades tradicionales, que se efectúan conforme a ritos ceremoniales y siguiendo pautas de conducta establecidas por costumbre; son casos distintos de flujos económicos de un cierto tipo común denominado reciprocidad o compensación

En estos flujos de bienes (o males) económicos, no hay una equivalencia formal entre los valores de los bienes que fluyen en ambas direcciones; además, las transferencias no se realizan simultáneamente, sino que se encuentran separadas en el tiempo, como si se tratara de dos flujos unidireccionales sucesivos, que sin embargo no son independientes sino que se encuentran asociados. No hay tampoco explicitación de un acuerdo de intercambio, y el nexo entre las partes no es sólo económico, pudiendo basarse en un conocimiento y en una afectividad (positiva o negativa) entre ellas, o en la simple búsqueda de un equilibrio para evitar relaciones de dependencia subjetiva.

Las relaciones de reciprocidad rara vez suponen un proceso previo de negociación entre las partes, ni un regateo abierto, sino que normalmente se verifican conforme a normas de comportamiento tradicional, basadas en la costumbre o en valores éticos ampliamente internalizados por los individuos o comunidades que las realizan.

Como puede observarse, todos los casos mencionados como ejemplos de reciprocidad se diferencian tanto de los intercambios como de las donaciones, pero pueden ubicarse en una especie de situación intermedia, porque tienen algunas características propias tanto de uno como del otro tipo de flujos.

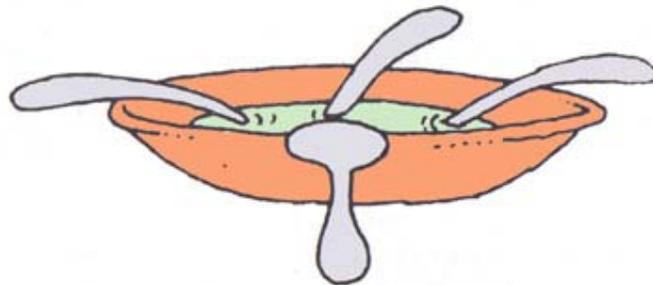
D) Relaciones de comensalidad.

El consumo de alimentos en una familia, preparados por uno de sus miembros para ser compartidos y repartidos según las necesidades de cada uno; el uso en común o alternativamente por sus varios integrantes, de la vivienda, mobiliario, artefactos, etc. que constituyen el patrimonio familiar; el financiamiento de los gastos de educación, salud, recreación, etc., realizado según las necesidades, en base a los ingresos familiares de diverso tipo; la posesión, uso y consumo en común, de bienes compartidos por una comunidad religiosa; la realización de actos sociales que implican utilizar y consumir en común distintos bienes económicos por parte de grupos formales o informales (clubes deportivos, centros comunitarios, sindicatos, iglesias, etc.), no existiendo una precisa distinción entre los que aportan y los que utilizan tales bienes y servicios; son todos estos, casos distintos de un mismo tipo de relaciones económicas de comensalidad .

Aquí los flujos de bienes y servicios se verifican al interior de un grupo humano constituido por vínculos extraeconómicos (de consanguinidad, de opción religiosa, de actividad social, etc.). Entre los miembros del grupo los bienes fluyen en términos de un compartir, distribuir, utilizar y consumir en función de necesidades individuales o comunes; ello implica un grado tal de integración entre los participantes que la constitución del grupo como sujeto colectivo diluye los intereses individuales, respetándose sin embargo las diferencias personales y los roles y necesidades individuales.

Sujeto de la actividad económica es el grupo mismo y sus integrantes en cuanto comensales, y la dirección de los flujos es libre y cambiante al interior de la comunidad. Casi todo grupo humano experimenta relaciones y actividades de comensalidad, aunque en la mayoría de los casos este nexo económico se establece sólo respecto de algunas pocas actividades y bienes, y no en forma permanente sino transitoria u ocasional.

Desde el punto de vista ético, estas relaciones económicas ponen en juego los valores comunitarios y la cooperación.



E) Relaciones de cooperación.

La operación de una empresa de trabajadores, constituida con el aporte de factores humanos y materiales de sus socios, con un sistema de autogestión y participación, y con un mecanismo de distribución de las utilidades libremente acordado por los mismos trabajadores; las diferentes modalidades del cooperativismo de consumo, de ahorro y crédito, de producción y de comercialización; la organización y operación de cooperativas de segundo y tercer grado, que implican la integración económica de ciertas funciones de las unidades participantes; el funcionamiento de asociaciones y comunidades en que se dan formas de ayuda mutua y de cooperación en el trabajo; constituyen varias modalidades de relaciones económicas de un mismo tipo que denominamos relaciones de cooperación .

Lo que diferencia las relaciones de cooperación de las de comensalidad, es la asociación voluntaria de un grupo de personas independientes con la explícita intención de realizar conjuntamente determinadas actividades económicas, cuyos beneficios se han de repartir equitativamente entre todos los participantes. Hay aquí una serie de flujos económicos integrados en una unidad de gestión: flujos que van desde los individuos hacia el colectivo organizado (aportes de medios de trabajo, pago de cuotas, ejecución de trabajos, reuniones de gestión, etc.) y de éste a los individuos asociados (bienes producidos en común que son asignados individualmente, ganancias monetarias, etc.), en conformidad con procedimientos formalmente establecidos y aceptados por todos los socios.

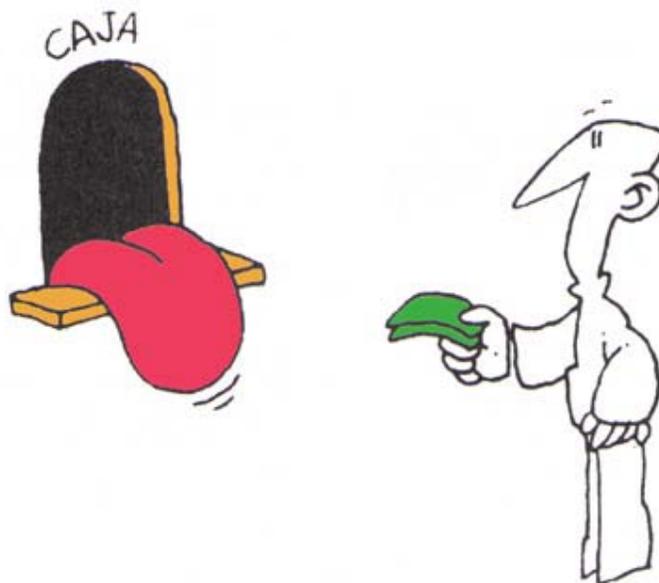
Las relaciones de cooperación son, entonces, constitutivas de la organización económica, que asume características cooperativas (a diferencia de la comensalidad, que se verifica normalmente al interior de grupos que se han constituido en base a otros vínculos extraeconómicos, y donde los flujos proceden con menor formalidad y mayor libertad).

Valores éticos implicados en las relaciones de cooperación son la equidad, el trabajo en común, la ayuda mutua y la solidaridad.

F) Relaciones de tributación y asignación jerárquica.

El pago al Estado de un porcentaje de los ingresos, y los demás tipos de impuestos; la cancelación de derechos y patentes correspondientes al desarrollo de determinadas actividades comerciales o de otro tipo; las contribuciones que se hacen por la posesión de bienes raíces y del patrimonio; el servicio militar y las otras formas de trabajo y servicio social obligatorio; las "imposiciones" correspondientes a derechos previsionales de los trabajadores; la cancelación periódica de un porcentaje de los ingresos líquidos o de otras cuotas exigidas a sus miembros por una Iglesia, un partido político y otros clubes y asociaciones; constituyen diferentes modalidades de tributación .

Las relaciones de tributación, en efecto, son aquellas que implican flujos de bienes y servicios económicos que proceden de los miembros del Estado o de una institución, y que son recibidos por un órgano o centro recolector y decisonal que lo representa, distinto de los sujetos que tributan. A diferencia de lo que sucede con las cuotas o trabajos que hacen los socios en una cooperativa, los contribuyentes que tributan se desprenden de los activos que transfieren, y pierden poder decisonal directo sobre el fondo de recursos que se constituye con la suma de todas las tributaciones.



Además, el hecho de tributar y su monto, se presenta como un deber, como un requisito de la pertenencia a la colectividad, que le es impuesto a los miembros mediante una decisión tomada por el mismo centro recolector.

Los flujos tributarios son unidireccionales, pero encuentran su contrapartida en flujos que transitan en sentido inverso, desde los centros recolectores y decisionales hacia la colectividad en su conjunto o hacia sujetos particulares de ella.

El poder público asigna cantidades definidas de fondos a diferentes Ministerios, instituciones públicas, etc., conforme a un plan o presupuesto previamente elaborado, para que los asignatarios realicen ciertas actividades y cumplan las funciones que les han encomendado. El centro directivo de una Universidad asigna a las distintas facultades, departamentos e instancias ejecutivas y docentes de cualquier tipo, cantidades definidas de recursos económicos, que utilizarán conforme a sus objetivos particulares. Los sujetos receptores deberán dar cuenta al centro decisional, del uso de los fondos recibidos desde las instancias superiores, procediendo también por ordenes jerárquicos. En estos y otros casos similares, estamos en presencia de las que llamaremos relaciones de asignación jerárquica.

Las tributaciones y las asignaciones jerárquicas, si bien constituyen tipos de relaciones económicas distintas, son constitutivas de un cierto circuito económico integrado; en efecto, ellas se necesitan reciprocamente. Se verifica un proceso bi-direccional, compuesto de múltiples flujos unidireccionales que tienen distinta estructura en cada una de las direcciones: una es la dirección de las contribuciones y tributos que hacen los individuos para la constitución de un " fondo social ", y la otra es la que se inicia en el centro recolector y decisional, que asigna presupuestariamente a los integrantes de la colectividad dichos fondos, para que efectúen ciertas actividades o satisfagan determinadas necesidades.

Así, ambos flujos se encuentran íntimamente relacionados, y concretamente unificados en algún sistema de decisiones de "política económica", que fija las magnitudes y modalidades de los flujos de recolección y de gasto. Tales flujos, actividades y relaciones económicas, cuando se verifican a nivel del Estado, son normalmente comprendidas en los términos de política fiscal, de hacienda pública y de planificación nacional. A nivel de asociaciones privadas asumen otras denominaciones, pero el significado estructural es el mismo.

Principales valores morales implicados en las relaciones de tributación y asignación jerárquica son la honestidad por parte de los contribuyentes, y la prudencia por parte de los responsables de las asignaciones.



G) Relaciones de incidencia redistributiva.

Además de los tipos de relaciones económicas analizados, que implican transferencias directas entre sujetos que deciden individual y colectivamente el sentido y monto de los flujos que efectúan, existe un tipo de flujos y relaciones económicas menos observable y cuantificable, pero no por eso menos real ni de menor importancia. Las denominamos relaciones de incidencia redistributiva, o simplemente incidencias, y se caracterizan por el hecho que el sujeto manifiesto de la actividad económica que determina el flujo es uno solo, mientras que como resultado de su actividad se verifican transferencias económicas entre terceros.

Ejemplos de este tipo de flujos los encontramos ampliamente difundidos en las economías modernas en que el Estado interviene activamente en la fijación de precios, de aranceles, de tasas de interés, de liquidez monetaria, de impuestos diferenciados, etc. Cada cambio en estas decisiones implica flujos de riqueza de unos miembros de la sociedad hacia otros. La inflación es la manifestación más característica de este tipo de transferencias, pues engloba al conjunto de los actores económicos implicando transferencias automáticas de riqueza por el simple hecho de alterarse los precios relativos de los factores y los bienes.

Si algún valor ético puesto en juego en estas relaciones debe destacarse, ha de ser el de la prudencia que han de tener las autoridades al fijar políticas.

H) Otras relaciones económicas menores.

No se agota aquí el panorama de las diferentes relaciones económicas que pueden observarse en las sociedades concretas; pero las señaladas son las más importantes, pues a través de ellas proceden casi todos los flujos económicos reales. Para tener el cuadro completo, habría que considerar, sin embargo, algunos tipos de relaciones y flujos que –si bien a nivel macroeconómico tienen muy escasa significación–, pueden ser importantes en el destino y situación económica de individuos particulares. Es el caso de las recompensas, gratificaciones, chantajes, robos, sorteos y concursos varios, que implican siempre transferencias de riqueza de unos sujetos económicos hacia otros, conforme a procedimientos que pueden ser formales o informales, jurídica y moralmente legítimos o ilegítimos.

4.4.- Constitución y comportamiento de las unidades, sectores y circuitos económicos.

Las relaciones económicas establecen vínculos entre los sujetos económicos, con la mediación de los bienes y servicios que fluyen o transitan entre ellos, y de las informaciones concomitantes a tales transferencias. Pero el tipo de vínculos, la calidad de la comunicación, la duración y consistencia del contacto entre los sujetos, será distinta según cual sea la relación económica de que se trate.

Como hemos podido observar, hay relaciones económicas –como los intercambios y las donaciones– en que los sujetos mantienen su independencia decisional, y no llegan a constituir una organización; pero los nexos y flujos se encuentran entremezclados y proceden "en cadena", de modo que por su intermedio se constituyen circuitos económicos que articulan y coordinan las decisiones económicas de los distintos sujetos. Es el caso del mercado de intercambios, y también del que podemos denominar circuito de las donaciones o "mercado de donaciones".

Distinto es el caso de las relaciones de comensalidad y de cooperación, que conectan tan estrechamente a los sujetos que en ellas participan, que por su intermedio se constituyen unidades económicas organizadas, de primero, segundo o tercer grado, según el nivel de agregación y coordinación de los sujetos y unidades integrantes. En estos casos, también se verifican formas de coordinación y articulación de las decisiones, pero en formas más explícitas y conscientes: de allí que a través de este tipo de relaciones pueden constituirse verdaderos movimientos sociales y sectores económicos integrados, que operan con orientaciones y directivas comunes.

Las relaciones de tributación y asignación jerárquica, y también las incidencias redistributivas, ponen de manifiesto los vínculos que ligan las situaciones y destinos personales con los procesos y estructuras del Estado y de las instituciones en que se participa. Por su intermedio los hombres quedan integrados en sociedades generales, que los condicionan y limitan en su accionar, pero que al mismo tiempo les reconocen determinados derechos y les ofrecen protección y seguridad.

Así, pues, las relaciones económicas son socialmente integradoras, en distinto grado y de diferentes maneras. Ellas son constitutivas de sectores económicos, de circuitos, y de mercados globales. Esto no excluye que a través de esos mismos procesos de integración, se generen formas y manifestaciones de conflicto social, porque surgen intereses, objetivos y motivaciones distintos entre las diferentes figuras económicas que se forman en el proceso global. Así como hay grados en la integración, también habrá profundas diferencias en el grado, los contenidos y las formas que adopten los conflictos sociales, al aparecer enmarcados en distintos tipos de relaciones económicas.

Sobre estos complejos entrelazamientos que se verifican a través de las múltiples relaciones, actividades y flujos económicos, volveremos más adelante al distinguir los sectores económicos. Bástenos por el momento destacar que ellos son, de distintos modos pero simultáneamente, fuentes de integración social y de conflicto.

EL CONJUNTO DE ESTOS FLUJOS, RELACIONES Y ACTIVIDADES, A TRAVÉS DE TODOS LOS CUALES SE VERIFICA SOCIALMENTE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS BIENES Y LA ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS, SON CONSTITUTIVOS DE UN COMPLEJO Y MULTIFACÉTICO MERCADO DETERMINADO. ESTE NO ES -COMO LO AFIRMAN LOS ECONOMISTAS NEO-CLÁSICOS- UN MECANISMO OBJETIVO Y AUTOMÁTICO, SINO EL MÁS COMPLEJO SISTEMA DE INTERACCIÓN Y RELACIONES ENTRE TODOS LOS SUJETOS Y FUERZAS QUE EN UNA SOCIEDAD SE DISPUTAN LOS BIENES ECONÓMICOS PRODUCIDOS SOCIALMENTE.

Diferentes tipos de relaciones económicas implican diferentes modos de comportamiento económico y social de los individuos, grupos y organizaciones. El predominio de unos tipos de relación sobre otros, y la difusión relativa y en distinto grado de todos ellos, dan lugar a muy distintos niveles y calidades de la integración social y del conflicto, así como también a muy diferentes conformaciones culturales y éticas.

A nivel microeconómico, podremos apreciar más adelante como los distintos modos de ser y de operar que manifiestan las unidades económicas alternativas, están dadas también por el tipo de relaciones económicas que en ellas predomina, sea en sus relaciones internas como en sus actividades y relaciones con el mercado o con terceros externos.

Cualquier unidad económica mantiene normalmente relaciones económicas de varios, si no de todos los tipos mencionados; pero los tipos de empresa pueden distinguirse casi siempre con claridad y precisión conforme al tipo de relaciones económicas que predomina en ellas y que vincula los distintos factores económicos que la componen. Es éste, pues, otro criterio para identificar y comprender las formas alternativas de empresa, que se suma y combina con el de la "categoría organizadora" que examinamos en la unidad anterior.

Hay todavía una tercera vía de acceso a la comprensión del problema, que abordamos en la próxima unidad.

