

LOS SIETE PRINCIPIOS DE TODA ECONOMÍA

AUGUSTO RUFASO

arufast@yahoo.com-rufasto@lycos.com

www.geocities.com/arufast-<http://rufasto.tripod.com>

En este libro estudiaremos todo lo relacionado a la economía. Pero las más importantes ideas de economía se agrupan en torno a dos grandes temas: la economía como fenómeno y la economía como ciencia. El fenómeno económico (denominado con frecuencia sólo “la economía”) agrupa las acciones desarrolladas dentro de una gran esfera llamada el “sistema económico”. El sistema económico (llamado también “economía nacional” o, en forma abreviada “la economía”) es, sencillamente, el conjunto de estructuras y componentes diversos en los que se desarrolla las acciones de naturaleza económica. La ciencia económica (muchas veces llamada también en forma más familiar “la economía”) incorpora una serie de líneas de pensamiento, premisas, modelos y técnicas que sirven para registrar en forma adecuada y precisa las diversas manifestaciones del fenómeno económico, así como para postular y analizar relaciones causa-efecto, regularidades, correlaciones, etc.

Desde el nacimiento formal de la ciencia económica (con Adam Smith, año 1776) se ha postulado una serie de definiciones de “lo que es la economía”. Se ve que esto puede conducir a generar ambigüedades (con frecuencia, eso sucede), ya que “la economía” es el mismo nombre que damos al fenómeno económico, al sistema económico y a la ciencia económica. “La economía” que nosotros queremos definir incluye únicamente aspectos del fenómeno económico y de la ciencia económica. Un fenómeno es un hecho que sucede y cuya ocurrencia se rige por determinadas reglas. Una ciencia es, fundamentalmente, un conjunto de modelos que intenta dar conocimiento sobre un determinado fenómeno. Dada la peculiar naturaleza dual de “la economía”, pienso que en lugar de elaborar una definición, es mejor “aproximarnos” a ella en una serie de formas distintas. Estas aproximaciones tomarán la forma de lo que considero son los siete principios más importantes que rigen a “la economía”, vista a la vez como fenómeno económico y como ciencia económica. Los siete principios que postulo son los siguientes:

1. El fenómeno económico depende de la acción empresarial
2. El fenómeno económico es un fenómeno mental
3. La ciencia económica se ocupa de la generación de bienestar
4. La ciencia económica se vale de los fundamentos y técnicas de la optimización matemática
5. El fenómeno económico se sostiene en el uso generalizado de información
6. El fenómeno económico se sostiene en numerosas coordinaciones
7. El fenómeno económico es modelado por múltiples negociaciones

Los Siete Principios de Toda Economía **Augusto Rufasto**

Estos principios tienen que ser estudiados con mayor profundidad. La comprensión de cada principio constituye una útil lección de economía que debe ser asimilada y aprovechada por el estudioso del fenómeno económico y de la ciencia económica.

El fenómeno económico depende de la acción empresarial

La ciencia económica se encarga de estudiar al fenómeno económico. De la misma forma que una parte importante de la ciencia física se encarga de estudiar las interacciones entre las fuerzas y los cuerpos, la ciencia económica se dedica a estudiar la acción de diversas fuerzas económicas. Las más conocidas son las fuerzas de producción, de consumo, las fuerzas financieras, etc. Al tocarse unas con otras, estas fuerzas generan diferentes eventos de naturaleza económica y de intensidad diversa. Un ejemplo es la tasa de interés. La acción financiera produce el evento tasa de interés. Este evento puede llegar a ser de intensidad alta (tasa alta de interés) o de intensidad baja (tasa baja de interés). La acción comercial produce el evento precio, el cual también puede tener intensidad alta o baja.

Todas las fuerzas económicas tienen una serie de fuentes, como producción, consumo, etc. Sin embargo, la fuente principal de todas las fuerzas económicas es la acción empresarial. Un empresario es un individuo que decide “emprender” acciones diversas, llevar a cabo una determinada “empresa”. ¿Qué determina que una persona propenda a ser un empresario y a realizar negocios? La respuesta es la misma que daríamos a la pregunta “¿qué lleva a un individuo a ser poeta, a otro a ser religioso, a otro a ser artista plástico y a otro a ser músico?”. Hay inclinaciones naturales, provistas, valga la redundancia, por la naturaleza. También hay ambientes motivadores, que ayudan al desarrollo de estas inclinaciones. Por sus características genéticas, un individuo ya puede tender a ser un poeta, escultor, profesor, misionero, comerciante, inversionista o financista. Y por el ambiente en que se desarrolla, este individuo puede sentir que surgen en él inclinaciones a crear arte, realizar trabajos voluntarios o hacer dinero. La voluntad empresarial puede aparecer por cualquiera de estas dos vías. En cualquier caso, la economía nacional dará la bienvenida a los nuevos empresarios, siempre que sean creativos y dinámicos.

El hecho es que existen diferentes intensidades para la acción del empresario. Hay empresarios proactivos, con un fuerte impulso constante de crear nuevos productos, a fines de vender estos productos en los mercados, conseguir ganancias, obtener disfrute con parte de sus utilidades y reinvertir en su negocio otra porción de ellas. Del mismo modo, hay otros empresarios que actúan en forma lenta, torpe, oportunista y, en general de diversas maneras que influyen negativamente en el entorno económico.

Dado que el empresario es el primer eslabón de la cadena económica (¿qué es primero, el huevo o la gallina? ninguno de los dos: el empresario que inventó al huevo y a la gallina), los rasgos generales del empresario representativo de un país son pequeños mapas o planos que reflejan el pasado de la sociedad que los engendró, el presente de la sociedad en que operan y el futuro de la sociedad que ellos, sus hijos y sus nietos están creando. Un empresario inteligente, motivado, activo es el reflejo de una sociedad inteligente, activa y

Los Siete Principios de Toda Economía **Augusto Rufasto**

motivada. El mismo empresario inteligente, activo y motivado es el precedesor de los empresarios más inteligentes, más activos y más motivados que vendrán en el futuro. De manera inversa, el empresario torpe, lento y desmotivado que refleja una historia económica deslucida es también quien indica el mal camino a las futuras generaciones de empresarios más torpes, menos activos, menos motivados.

Lo mencionado en el párrafo anterior nos plantea preocupaciones diversas. ¿Volvemos al dilema circular? ¿Estamos en una encrucijada que no podemos controlar, aquélla de una economía brillante con empresarios brillantes y círculo virtuoso de crecimiento y desarrollo versus la economía en que la ineficiencia empresarial produce un círculo vicioso de fracaso? Ésta es una pregunta abierta, y su respuesta no está escrita sino en el espíritu de los empresarios. Es a ellos a los que podemos dirigir nuestras inquietudes y preocupaciones sobre el futuro de la economía. El empresario es el paladín de la economía llamado a romper cadenas de fracaso y construir circuitos de éxito. La historia económica es construida por los empresarios. El historiador de la sociedad en el futuro será el que determine qué camino fue el elegido en definitiva por los empresarios de hoy.

El fenómeno económico es un fenómeno mental

La economía como fenómeno se ocupa de satisfacer necesidades y deseos de diferentes individuos. Los deseos y las necesidades suelen ser fluctuantes. Por ejemplo, hoy necesito un vaso de agua para calmar mi sed y mañana quizás necesite una corbata de seda que haga juego con mi trajes. De esta manera, podemos decir que la directriz de deseos y necesidades se sostiene tanto en las características físicas como psicológicas de un individuo. Las cualidades mentales de una persona, sin embargo, influyen más sobre el fenómeno económico. Una persona tiene límites orgánicos para consumir comidas en un día. Quizás pase de uno o dos platos a tres o cuatro diarios. Ese será su límite. Pero, ¿hay límite para la valoración de un artículo? Un reloj muy eficiente puede costar diez dólares. No necesito más que uno, realmente. Pero puede que llegue a comprar cuatro o cinco relojes, en total. Probablemente el quinto reloj sea uno de cinco mil dólares. ¿Qué lleva a que pague cinco mil dólares por una mercancía que hace el mismo trabajo que una de sólo diez, una que vale cincuenta veces menos? Se trata de la ilusión, de la fantasía, de la imaginación. Sólo si estoy convencido de que el tener el nuevo y más caro reloj será altamente beneficioso para mí, estaré compelido a adquirirlo y dispuesto a pagar una suma muy alta por él.

En líneas generales, se aprecia que lo que da valor a los diferentes eventos y variables económicas es la proyección mental de los individuos que conforman la economía. Modificando las proyecciones mentales de las personas se llegará a alterar los productos, los precios el empleo de recursos y demás valores económicos. Nulificando la intensidad de las proyecciones mentales se llegará a anular el problema económico. La imaginación, ilusión y fantasía dan forma al fenómeno económico. Sin ellas, el fenómeno económico deja de existir.

Los Siete Principios de Toda Economía **Augusto Rufasto**

Un ejemplo al respecto lo constituye la valoración de la moneda. Tanto el dinero metálico como el dinero de papel poseen costos de elaboración realmente bajos. De esta forma puede decirse que el valor del dinero no depende ni del costo de sus insumos ni del costo de su proceso productivo. El valor lo dan las personas. De allí que el dinero sea un elemento de naturaleza fiduciaria, donde *fido* es una expresión en latín que significa “yo confío”. Sin la confianza, que es un fenómeno mental, la moneda no vale nada.

Un segundo ejemplo es aportado por el consumo guiado por las modas. La moda corresponde a la preferencia por el consumo de determinados productos en diversas épocas. Supongamos que un empresario adquiere maquinaria e insumos para la producción de bufandas de seda porque el precio de venta de estas bufandas es alto. El capricho de los consumidores puede llevar a que ellos dejen de comprar las bufandas de seda, con lo que el empresario tendrá artículos, insumos y máquinas de escaso valor. El valor de los negocios y de los productos descansa en el capricho de las personas, un fenómeno mental.

El tercer ejemplo se centra en algo que afirmamos anteriormente. La economía depende de los empresarios, o, con mayor precisión, de su voluntad empresarial. La voluntad empresarial es un fenómeno mental. Sin esa voluntad, se realiza menos empresas y son efectuados menos negocios. De esa forma se pierden oportunidades para incrementar el valor del producto nacional, y la economía se estanca.

Por todo lo anterior, queda claro que el fenómeno económico es un auténtico fenómeno mental. El analista económico que se despreocupe de la cualidad mental de la economía, no podrá llegar a análisis valiosos o útiles sobre el fenómeno económico.

El fenómeno económico y la ciencia económica se ocupa de la maximización de bienestar

Todos se han preguntado alguna vez de qué se ocupa realmente la ciencia económica. Lo cierto es que ésta se ocupa de la generación de bienestar. De esa forma fue definida por los griegos. Platón, ya en el siglo III a.c., explicó que la economía, u *oikonomos* (del griego *oiko*, casa y *nomos*, administración) consistía en la gestión de los recursos en orden de incrementar toda la eficiencia y productividad de éstos, de manera que pudiese producirse mejores bienes y servicios en la ciudad-estado o polis. El instrumento para generar eficiencia (optimizar el rendimiento) era la especialización en el trabajo. Adam Smith halló en 1776, al analizar el fenómeno económico, que la interacción egoísta entre diversos agentes económicos producía la máxima satisfacción de todos y cada uno de éstos. Su principio era parecido al de Platón: sugería la división del trabajo en partes pequeñas, de modo que cada trabajador se volviese un especialista y aumentase su velocidad y pericia en los subprocesos de producción.

Vemos que el planteamiento de ciencia económica de Platón y las conclusiones respecto al fenómeno económico de Smith coinciden en que el bienestar es un concepto central. Smith se aboca a estudiar el fenómeno económico y descubre que la administración egoísta de los

Los Siete Principios de Toda Economía

Augusto Rufasto

recursos propios es lo que motiva la producción y los negocios. La concepción teórica de Platón tenía un matiz más político que positivista. La conclusión de todo esto: el fenómeno económico lleva a que cada individuo aproveche al máximo sus recursos, generando para sí mismo el máximo bienestar posible. La ciencia económica analiza e instrumentaliza al fenómeno económico. Por esto, los fundamentos teóricos de la ciencia económica también se centran en el aprovechamiento de los recursos que cada uno posee. Así, el bienestar que tanto el fenómeno económico como la ciencia económica posibilitan es el bienestar de aquellos que poseen recursos transformables en el universo económico. Denominamos a estos los “agentes económicos”. En consecuencia, el fenómeno económico favorece que cada agente económico obtenga el máximo bienestar que le permiten sus recursos. Por otro lado, la ciencia económica se encarga de estudiar al fenómeno económico, en aras de ofrecer a todos los agentes una serie de programas y líneas de acción que incrementen al máximo el bienestar de cada uno de ellos.

La ciencia económica se vale de los fundamentos y técnicas de la optimización matemática

La teoría económica ha desarrollado diversos modelos económicos que intentan reflejar porciones importantes del fenómeno económico. Estos modelos conforman la teoría de la producción, la teoría de la utilidad del consumidor, la teoría del consumo, la teoría de la oferta, la teoría de la demanda, la teoría de la inversión, la teoría del crecimiento económico, etc. La matematización de la ciencia económica es necesaria, por cuanto el fenómeno económico se desenvuelve sobre la base de valores cuantificados: precios, ingresos por ventas, utilidades, tasas de interés, rentabilidad de la inversión, crecimiento de la actividad económica, valor de los programas del gobierno, valuación de proyectos, riesgos de las actividades económicas, salarios de las familias, poder adquisitivo de las familias, valoración y solución de conflictos, trayectoria futura del ambiente económico, trayectoria adecuada de los mecanismos de control a nivel microeconómico y macroeconómico, etc. La economía requiere tratamiento matemático. Este tratamiento le ha sido provisto por diversos teóricos, desde el Tableau Économique de François Quesnay y la comparación de ventajas productivas del comercio exterior de David Ricardo, pasando por los modelos de Cournot, Walras, Marshall, Jevons, Menger, Keynes y Lucas, para mencionar sólo a unos pocos teóricos ocupados de modelar y analizar matemáticamente a la economía.

Las matemáticas pueden ser utilizadas para el análisis de datos reales y búsqueda de regularidades relacionales a nivel de la macroeconomía y los mercados. Pero son también muy usadas para la construcción de modelos matemáticos: sistemas de expresiones matemáticas manifestados en combinaciones de álgebra y geometría que parten de diversas premisas plausibles respecto a las acciones de los diversos agentes económicos y los mercados, y llegan a construir edificios teóricos de varios pisos. Los pisos más altos se ocupan de modelos complejos, pero mantienen completa dependencia de las premisas ubicadas en el basamento del edificio. Si las premisas dejan de ser plausibles, el edificio no tiene ya mayor relevancia práctica para la economía aplicada. Pese a carecer de esta

Los Siete Principios de Toda Economía **Augusto Rufasto**

relevancia práctica, un edificio bien construido puede ser preservado en orden de ilustrar casos extremos y exagerados, límites o imposibilidades de la acción económica. Un modelo o edificio matemático sólo es abandonado cuando los mecanismos de análisis presentes en su construcción han sido superados o cuando se ha comprobado que su construcción adolecía de graves fallas matemáticas.

Los edificios matemáticos de la economía teórica recurren comúnmente a las técnicas de optimización matemática. La optimización es una rama de la matemática que se ocupa del cálculo de las acciones más adecuadas para alcanzar finalidades cuantificables. El nombre "optimización" viene del latín *optimus* que significa "lo mejor". Como enseña la ciencia matemática, los procesos que pueden ser llevados a fórmulas matemáticas son susceptibles de análisis algebraicos y gráficos. Estos análisis llevan a describir las características más importantes de los procesos, como es el caso del valor máximo y mínimo que alcanzarán. La optimización ayudará a encontrar las combinaciones de actividades que deriven en máximo bienestar y mínimo costo del proceso. Frecuentemente, se requiere analizar conjuntos y sistemas de procesos. Naturalmente, la optimización matemática también da luz sobre las actividades adecuadas en estos casos.

Algunas ilustraciones de la cuestión pueden ser útiles. Un gerente de finanzas puede hallar la combinación más adecuada de acciones de capital en la cual invertir. Un ingeniero calculará el volumen de compras de materia prima que reduce al mínimo el costo de almacenaje. Un economista puede averiguar, mediante optimización, qué sectores productivos deben ser privilegiados por una estrategia de desarrollo, en orden de promover máximo nivel y mínimo plazo para el crecimiento y desarrollo de la economía. Todos los procesos económicos más importantes pueden ser analizados bajo la óptica de la optimización. La optimización tiene utilísimas aplicaciones prácticas en lo empírico, siendo igualmente muy valiosa en el campo de la teoría pura.

Muchos modelos microeconómicos y macroeconómicos han aprovechado la optimización, generándose valiosos edificios teóricos aplicados al estudio del productor, del consumidor, del monopolio, del producto bruto interno, de las variaciones generales de precios, y otros importantes temas por el estilo. Dejamos este tópico enfatizando la necesidad imperativa de que el estudioso de la economía, aun si es sólo un aficionado, consolide su conocimiento mediante una exhaustiva preparación en el manejo de las técnicas más sofisticadas de optimización matemática.

El fenómeno económico se sostiene en el uso generalizado de información

La economía incluye diversas actividades como la producción, comercio, distribución, consumo y muchas otras. Cada acción económica requiere una toma de decisión. La decisión sólo puede ser tomada luego de la aplicación de criterios predeterminados sobre una base de información. Sin información completa, precisa y de buena calidad es imposible tomar buenas decisiones. Las oportunidades de negocios en economía hacen uso de diversos canales para su propagación y divulgación. Uno de los receptáculos de

Los Siete Principios de Toda Economía

Augusto Rufasto

información más importante es el precio. Las decisiones económicas toman en cuenta valores de bienes y servicios, en lo relativo a rendimiento, costo, etc. Los precios son los receptáculos de información sobre esos valores.

La propagación de la información de precios se hace a través de canales de mercado. El fenómeno detrás de la homogenización del precio es comparable al fenómeno físico de la nivelación del agua en un sistema de vasos comunicantes. No importando lo remoto que se encuentre un mercado o agente de otro mercado o agente, los canales económicos que integran mercados y agentes en mercados de orden superior llevan a que los precios a ser tomados en cuenta siempre tiendan a ser los mismos, al menos en una parte importante de su composición. Algunas diferencias en precios pueden surgir del costo de transporte, diferencias en riesgos económicos, etc.

Como se ve, la información de precios corre de un agente a otro y de un mercado a otro. La idea general es que todo tipo de información de importancia económica fluye con mayor o menor velocidad entre mercados y agentes. Cuando la información es transmitida con lentitud, la economía también se torna lenta. Y si la información importante deja de fluir, muchos proyectos de importancia microeconómica y macroeconómica dejan de ser efectuados. La presencia dinámica de la información garantiza el desarrollo más adecuado de las actividades económicas. La ausencia de información precisa y de calidad es el precedente inmediato del estancamiento y colapso económicos.

En el sentido de lo anterior, cabe resaltar que la operatividad de los precios debe ser protegida contra eventos que distorsionen su calidad de medio de transmisión de precios. La inflación es un fenómeno comúnmente asociado a la distorsión de la capacidad informativa de los precios. Un tipo de inflación muy perjudicial es el que aparece cuando los precios de los productos suben muy rápidamente como efecto del incremento de las compras de los consumidores por encima de las capacidades productivas de la economía. Y este fenómeno suele ser consecuencia de un incremento de las compras de la autoridad gubernamental, la que tiene la capacidad de crear moneda para satisfacer las necesidades transaccionales de la economía, así como para cubrir sus propias necesidades de efectivo. Cuando cualquiera de estas dos situaciones es cubierta con demasiado dinero, surge inmediatamente un deterioro de la capacidad informativa del dinero, el cual se manifiesta en dos formas: la subida general de precios y el incremento de la volatilidad de los precios. Este es uno de los tantos ejemplos de lo delicado que es el flujo de información que da movimiento a la economía.

El fenómeno económico se sostiene en numerosas coordinaciones

De la misma forma que un barco trirreme consigue poner en movimiento simultáneo a los diversos grupos de remeros que los impulsan, la economía lleva a la acción simultánea a todos sus agentes. Dirigir un trirreme o un ejército requiere de una coordinación del más alto nivel. Lo propio sucede con la economía. Cuando la coordinación falla, la economía se detiene.

Los Siete Principios de Toda Economía

Augusto Rufasto

Pero, ¿cómo se manifiesta la alta coordinación en la economía? Para entender esto, basta con que vayamos a hacer nuestras compras al supermercado. Allí encontraremos los productos que satisfacen nuestras necesidades. Eso demuestra que el productor tiende a estar coordinado con el consumidor. Aún más: en verano necesitamos una crema de broncear, helados, trajes de baño. Allí los encontraremos, sin duda. Y en invierno encontraremos casacas gruesas, antigripales, chocolate caliente. El movimiento de los productos en los mercados está en compás con la manifestación progresiva de nuestras necesidades.

Los movimientos de coordinación son verdaderamente complejos. La producción de determinados artículos requiere insumos o factores productivos importados. En este caso, se requiere un más alto nivel de coordinación para la compra de insumos y factores, elaboración del producto, empaque, distribución, colocación en anaqueles de venta y demás procesos del circuito comercial. La acción de empresas de servicios dedicadas a investigación de mercado, elaboración de estrategias de marketing, transporte marítimo y aéreo, almacenaje, distribución del producto, promoción, comercialización y muchas otras estarán esperando para proveernos del apoyo necesario para completar nuestras actividades comerciales. Toda necesidad económica representativa es satisfecha por numerosos agentes económicos. Vemos que la coordinación está presente en alto grado, ya sea que se hable del campo de los bienes de consumo o del campo de los servicios e insumos para la producción.

Sólo que la coordinación no se queda en ese punto. Por el contrario, los productos y servicios son diseñados en base a características estándar. Cualidades fundamentales de estas mercancías son reproducidas en todos los agentes económicos. Todo consumidor sabe que la mantequilla se ofrece en paquetes de una libra, y que la leche se vende en envases de litro. En un país, todos los aparatos electrónicos pueden ser conectados a un voltaje único (puede ser 110 voltios, o 220, pero no 50, 300 o 400, por ejemplo). La coordinación es tal que el consumidor puede comparar entre dos bienes estándar, uniformizados por la costumbre del consumo y por una serie de reglas dictadas or los organismos reguladores y fiscalizadores.

Sin la presencia de alta coordinación, no podemos comprar una crema dental y saber que su composición química no es perjudicial, sino que actúa en forma conveniente. Sin coordinación, el consumidor no encuentra los artículos que necesita en el mercado, y el productor no logra contratar en forma oportuna los servicios de apoyo requeridos para sus negocios. Muchas razones y ejemplos importantes pueden completar esta perspectiva, pero por ahora bastará indicar que una economía con mala coordinación no se puede desarrollar adecuadamente.

El fenómeno económico es modelado por múltiples negociaciones

Las reglas del juego económico pueden ser muy simples cuando la acción económica se reduce a una simple transacción entre dos individuos, de acuerdo a sus necesidades, sin

Los Siete Principios de Toda Economía

Augusto Rufasto

mediar un medio de cambio como el dinero. Los individuos buscarán el intercambio equitativo, llevando a satisfacer las necesidades de cada uno. El que tenga carne en exceso la cambiará por el que tenga queso en exceso. La relación de cambios estará determinada por el costo de la preparación de la carne y el queso, por las necesidades de ambos individuos y por la abundancia o escasez de los dos bienes en su economía.

Pero cuando el juego económico incluye a numerosos individuos, el problema se vuelve muy complejo. No queda claro qué necesidades tienen los agentes, ya que hay demasiados agentes y demasiadas necesidades. Cada agente defiende sus intereses de acuerdo a sus posibilidades de acción y reacción, tanto en el terreno económico puro como en otros terrenos anexos (poder social, poder político, etc.). Analicemos un caso teórico: si suponemos que todos los agentes poseen igual poder de negociación, entonces los intereses de todos se verán representados en una magnitud equitativamente distribuida. Las agrupaciones de numerosos agentes con intereses similares acumularán fuerte poder de negociación, en tanto que las agrupaciones pequeñas de agentes sólo tendrán bajo poder de negociación. La ética y la justicia, áreas externas al fenómeno económico, quedan traslapadas en el tratamiento de los intereses de los agentes. Cuando la distribución del poder de negociación es igualitaria, la negociación lleva a que la economía presente soluciones éticas y justas a los diversos conflictos de intereses.

Pero si dejamos el caso teórico para acercarnos más a la realidad, constatamos que el poder de negociación está distribuido sin uniformidad. De esta forma, un agente de tamaño moderado como una empresa monopólica puede defender sus intereses de manera más eficiente que la masa total de consumidores de un mercado o que el conjunto de todas las empresas pequeñas y medianas que compiten con el monopolista. Esto ha derivado en diversas estrategias y tácticas de negociación. Comúnmente, se requiere de agrupaciones muy grandes y sólidas de agentes para confrontar exitosamente a agentes de tamaño moderado pero con gran poder de negociación. La intervención del gobierno, manifestando básicamente criterios de tipo político y social (y, en segundo lugar, diversos criterios económicos) también ha servido para crear un contrapeso en la balanza de la negociación con los agentes más poderosos. La acción del gobierno cristaliza necesidades políticas en acciones de defensa de agentes débiles en la negociación económica, pero representativos de realidades políticas que el gobierno ve conveniente sostener.

Luego de revisar las características generales de la negociación para los problemas económicos, llegamos a la conclusión de que, sin importar qué tan uniformemente o no esté distribuido el poder de negociación, la economía se valdrá de la utilización de éste para configurar sus reglas de juego. Por lo mismo, vemos que la economía tiene un eje principal en el fenómeno de la negociación y en la gestión del poder de negociación de los diversos agentes. Sólo los agentes que obtengan poder de negociación podrán negociar para así crear y aprovechar una serie de importantes mecanismos económicos que les proveerán de bienestar.

Los Siete Principios de Toda Economía

Augusto Ruffato

Conclusiones

La economía es un fenómeno en extremo complejo. Sólo con aproximaciones inteligentes al estudio de ella es posible obtener conocimiento e información respecto a su mecánica, a su comportamiento estático y a su comportamiento dinámico. El lector más aplicado comprobará, una y otra vez la necesidad de afianzar los puntos críticos del fenómeno económico y la ciencia económica, y comprobará la utilidad de partir de un sistema inteligente de aproximaciones para tipificar adecuadamente un tópico tan trascendental como lo es la economía.