

Conceptos básicos de economía

En busca de un enfoque ético, social y ambiental

Francisco Alburquerque

Conceptos básicos de economía

En busca de un enfoque ético, social y ambiental

Conceptos básicos de economía

En busca de un enfoque ético, social y ambiental

Francisco Alburquerque

2018

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad
Fundación Deusto

Serie Desarrollo Territorial

Autor

Francisco Albuquerque. Nacido en Córdoba (Andalucía), en 1944. Doctor en Economía y especialista en Desarrollo Económico Local. Ha sido profesor de Universidad, investigador del Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Director de Desarrollo y Gestión Local en la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina, Santiago de Chile. Ha realizado numerosas actividades de asesoría, evaluación y capacitación en Desarrollo Económico Local en programas de cooperación internacional para el desarrollo en América Latina y en Europa, participando con el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Unión Europea (UE), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Sevilla, y el Instituto Vasco de Competitividad (ORKESTRA). Actualmente es coordinador general de la Red de Desarrollo Territorial de América Latina y Caribe (www.red-dete.org).

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto



Mundaiz 50, E-20012, Donostia-San Sebastián
Tel.: 943 297 327. Fax: 943 279 323
comunicacion@orquestra.deusto.es
www.orquestra.deusto.es

© Publicaciones de la Universidad de Deusto
Apartado 1 - E48080 Bilbao
Correo electrónico: publicaciones@deusto.es

ISBN: 978-84-16982-60-8

La explicación convencional de la teoría económica que se divulga en los manuales afirma que los precios se forman en el punto donde se encuentran la oferta y la demanda en los mercados. Cuando terminé mis estudios de economía pensé en solicitar el «libro de reclamaciones» para protestar contra algunas teorías que me habían explicado en la Facultad, ya que los supuestos básicos de la teoría económica vigente no me convencían. Hoy siento la necesidad de acudir a algún juzgado de guardia. Es quizá la razón principal por la que me animé a escribir este libro. Uno tiene la sensación de que le tomaron el pelo, aunque no estoy seguro del grado de conciencia sobre este hecho de parte de muchas de las personas que tuve como profesores. Pero sobre esa fantástica construcción teórica siguen estando situados gran parte de los argumentos en la versión más vulgar de la economía, divulgada reiteradamente por los grandes medios de comunicación de masas. De este modo, la falta de seriedad se da la mano con la ignorancia o, sencillamente, con la estupidez.

El autor

Índice

Prólogo: una mirada constructiva y sistémica de la economía, por Mari Jose Aranguren	11
Prólogo, por Francisco Alburquerque Llorens	13
Introducción	19
Capítulo 1. Economía, ecología y sociedad	21
1.1. Sistema económico, medio natural y contexto social	21
1.2. El reduccionismo de la visión económica convencional	25
1.3. La necesidad de un enfoque alternativo	25
1.4. Los Principios de la conservación de la materia y la degradación de la energía	29
Capítulo 2. Sistema económico y organización de la producción	35
2.1. Sistema económico e interrogantes básicos de la economía	35
2.2. La producción de bienes y servicios	36
2.3. Tipología de necesidades humanas	39
2.4. La actividad productiva y los factores de la producción	39
2.5. Recursos naturales y bienes y servicios de los ecosistemas	42
2.6. Población y mercado de trabajo	44
2.7. La división del trabajo y las competencias laborales	50
2.8. Bienes de capital, excedente económico y acumulación de capital	52
2.9. La organización de la producción	53
2.10. Productividad y competitividad	57
2.11. La división sectorial de la economía	65
2.12. Una visión de conjunto del funcionamiento del sistema económico	67
Capítulo 3. Circulación económica y magnitudes macroeconómicas. La matriz de relaciones intersectoriales y la contabilidad nacional	71
3.1. La matriz de relaciones intersectoriales de la economía	71
3.2. Aproximación a las principales magnitudes macroeconómicas	75
3.3. Renta Nacional y Renta Disponible	87
3.4. La Contabilidad Nacional	88

3.5. Significación de los datos de la Renta nacional	91
3.6. La distribución de la renta y del producto	94
Capítulo 4. Las relaciones económicas con el exterior	105
4.1. Las relaciones económicas con el exterior	105
4.2. Las teorías sobre las causas del comercio internacional	107
4.3. Evolución del comercio internacional	108
4.4. El tipo de cambio	113
4.5. El deterioro de la relación real de intercambio	114
4.6. Librecombio o proteccionismo	116
4.7. El alcance de la globalización económica internacional	119
4.8. Los movimientos financieros internacionales	122
4.9. La Balanza de Pagos	123
Capítulo 5. El Sector Público	127
5.1. La importancia del gasto público	127
5.2. La intervención del Sector Público en la actividad económica	135
5.3. El financiamiento del Sector Público	137
5.4. La Política Económica	139
5.5. Los bienes comunes	141
Capítulo 6. El sistema monetario y financiero	145
6.1. El surgimiento del sistema monetario	145
6.2. Los bancos comerciales	147
6.3. El Banco Central	149
6.4. La intermediación financiera para el desarrollo económico	151
6.5. La inflación	154
6.6. La Política Monetaria y sus relaciones con la política presupuestaria y fiscal	159
6.7. El proceso de formación de los precios en las economías de mercado	162
Capítulo 7. La dinámica económica. Crecimiento y desarrollo	169
7.1. Cambio tecnológico e incorporación de innovaciones	169
7.2. Cambio tecnológico y dinámica económica	172
7.3. Los conceptos de cambio estructural y globalización	176
7.4. El proceso de crecimiento económico	178
7.5. Crecimiento económico y desarrollo	180
7.6. La teoría del crecimiento económico	182
7.7. La Economía del Desarrollo. El subdesarrollo y la dependencia	183
7.8. Las dimensiones del desarrollo	186
Bibliografía	193

Prólogo: una mirada constructiva y sistémica de la economía

Como el propio autor indica, es importante explicitar la mirada desde la que cada uno interpretamos la realidad. Mi visión sobre el libro *Conceptos básicos de economía* escrito por Francisco Alburquerque viene marcada, por un lado, por mi experiencia como profesora de Microeconomía en la Universidad de Deusto, y por otro lado, por mi experiencia en el impulso de proyectos de investigación para la mejora de la competitividad del País Vasco, desarrollado en mi trabajo desde Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad. En mi experiencia como investigadora he ido descubriendo que para mí es muy importante la pregunta del «para qué», el para qué investigo, y que lo que me motiva en los proyectos de investigación en los que trabajo, es generar nuevo conocimiento que sea útil para mejorar la competitividad y el bienestar de las personas. Mi lectura del libro es por lo tanto desde esta perspectiva.

Me parece que el libro que tengo el placer de prologar aporta una mirada constructiva y sistémica a la economía. Constructiva, porque está escrita desde la motivación del autor que no se limita a trasladar los conceptos económicos para entender la realidad, sino para trabajar en la construcción de una mejor realidad, es una mirada que orienta a la acción y a poner el conocimiento al servicio de la mejora de los sistemas económicos y del bienestar de las personas. La gran mayoría de los libros de economía están orientados a la comprensión de la realidad económica para que cada agente (empresa, universidad, gobierno) desde su papel, pueda adoptar sus decisiones. Este libro le añade una mirada a facilitar el cambio y la mejora para construir un futuro mejor en el que los sistemas económicos se ponen al servicio del desarrollo del bienestar social y de las personas. El primer capítulo sobre la relación entre la economía, la ecología y la sociedad y el último sobre crecimiento y desarrollo se centran en el tipo de bienestar o resultados últimos que queremos desarrollar como sociedad. Los capítulos intermedios sobre sistema económico y organización de la producción, las magnitudes macroeconómicas y las relaciones intersectoriales, las relaciones económicas con el exterior, el sector público y el sistema monetario y financiero se centran en cómo trabajar estos aspectos al servicio del desarrollo para el bienestar.

Sistémica, porque es un libro que facilita la comprensión y el uso de los conceptos económicos por parte de los diferentes actores territoriales, tanto para la adopción de las decisiones por parte de cada uno desde su rol, como para entender el rol del otro y su interdependencia. Esto facilita la generación de una visión sistémica del desarrollo en los diferentes actores, para que cada uno entienda no sólo su rol, sino también el del resto de los actores. Esta visión sistémica es fundamental para una construcción colectiva del desarrollo de los territorios.

Animo por lo tanto a leer este libro, tanto a docentes y estudiantes que quieran trabajar los conceptos económicos para la mejora de la realidad, como a los actores que estén desempeñando un rol, cada uno desde su ámbito de actuación, en el desarrollo territorial.

Mari Jose Aranguren

Directora General de Orkestra (Instituto Vasco de Competitividad)
y Catedrática de Economía de la Universidad de Deusto

Donostia-San Sebastián, 24 de mayo del 2018

Prólogo

En numerosas ocasiones, con motivo de mi actividad profesional como asesor y facilitador de iniciativas de desarrollo económico local, me he visto obligado a detenerme en explicaciones, a veces extensas, sobre algunos de los conceptos básicos de economía, los cuales son utilizados por distintas personas, no siempre de idéntica forma o con el mismo significado.

Ahora, aprovechando una baja médica, he podido disponer del tiempo necesario para reunir y ordenar las notas que fui elaborando en aquellas explicaciones durante todos estos años pasados, con la finalidad de darles una forma coherente, que resulte de utilidad a estudiantes de desarrollo económico o de cooperación internacional para el desarrollo, o bien a otras personas que quieran tener una aproximación a estos temas con un espíritu abierto y crítico.

Este libro está escrito, pues, para aquellas personas que se interesan por (o trabajan en) proyectos de desarrollo en los países, regiones o territorios menos desarrollados, motivadas por la lucha contra la desigualdad, la pobreza o el hambre. La finalidad del texto es mostrar una interpretación (no pretendo que sea la última ni la mejor) acerca de dichos conceptos que, con abrumadora insistencia, los manuales convencionales de economía suelen exponer desde una perspectiva que me parece inapropiada para pensar o intervenir en procesos de desarrollo en la práctica.

El libro se aleja, por tanto, de la metodología de análisis individualista, atemporal y *ahistórica* en que se basa el enfoque académico tradicional para adoptar, por el contrario, una perspectiva histórica, estructural y sistémica, que parte de la convicción de que es el estudio de la sociedad y cómo ésta enfrenta las actividades productivas dentro de su entorno social y medioambiental, el objeto fundamental de la actividad intelectual, a fin de poder deducir de ello el tipo de políticas o actuaciones concretas que puedan cambiar las situaciones que consideramos no deseables, éticamente reprobables, o medioambientalmente insostenibles.

José Luis Sampedro, con quien me formé como profesor de economía en el Departamento de Estructura Económica Mundial en la Universidad Complutense de Madrid, desde los primeros años de la década de 1970, solía decir que cuando observamos la realidad lo hacemos a través de una óptica que en parte nos viene dada por la cultura y la época a la que pertenecemos y, en parte también, está matizada por la personal actitud o propósito de cada cual. De modo que las cosas no solamente son interdependientes entre sí, sino que también existe interdependencia entre la realidad y el observador, por lo que toda descripción está, por fuerza, más o menos subjetivizada (Sampedro y Martínez Cortiña, 1970).

Por ello lo más razonable es explicitar siempre la opción *ética* personal que guía las motivaciones últimas de cada observador, a fin de que cada cual pueda conocer los valores de

la persona que formula sus planteamientos u opiniones. En mi caso, mi trabajo como profesional ha estado guiado esencialmente por una motivación que no es otra que la de la lucha contra la pobreza, la desigualdad y el subdesarrollo. Y ello me lleva a la necesidad de aclarar el concepto de **desarrollo económico** ya que en ningún caso puede equipararse —como suele ser lo habitual— con otro concepto vinculado a aquel, que es el de **crecimiento económico**.

Como decía Paul Baran (1967), «... el *desarrollo económico*, históricamente, siempre ha significado una transformación de vasto alcance en la estructura económica, social y política de la sociedad, en la organización dominante de la producción, de la distribución y del consumo. El desarrollo económico siempre ha sido impulsado por clases y grupos interesados en un nuevo orden económico y social, encontrando siempre oposición y obstáculos por parte de aquellos que pretenden la preservación del «*statu quo*», que están enclavados en los convencionalismos sociales existentes y que derivan beneficios innumerables y hábitos de pensamiento de las costumbres prevalecientes y de las instituciones. Siempre ha estado marcado por conflictos más o menos violentos, ha procedido convulsivamente, ha sufrido retrocesos y ganado nuevo terreno. El desarrollo económico nunca ha sido un proceso suave y armonioso que se desenvuelva plácidamente en el tiempo y en el espacio».

Los Informes sobre Desarrollo Humano del PNUD

Este Informe trata sobre las personas y la forma como el desarrollo amplía sus oportunidades. Va más allá del crecimiento del PNB, los ingresos, la riqueza, la producción de artículos de consumo y la acumulación de capital. El acceso al ingreso puede ser una de las opciones del ser humano, pero no constituye la suma total de su actividad. El *desarrollo humano* es un proceso mediante el cual se ofrece a las personas mayores oportunidades. Entre éstas, las más importantes son una vida prolongada y saludable, educación y acceso a los recursos necesarios para tener un nivel de vida decente. Otras oportunidades incluyen la libertad política, la garantía de los derechos humanos y el respeto a sí mismo. El desarrollo permite a los individuos hacer uso de estas opciones.

Nadie puede garantizar la felicidad humana y las alternativas individuales son algo muy personal. Sin embargo, el proceso de desarrollo debe por lo menos crear un ambiente propicio para que las personas, tanto individual como colectivamente, puedan desarrollar todos sus potenciales y contar con una oportunidad razonable de llevar una vida productiva y creativa conforme a sus necesidades e intereses. Por lo tanto, el *desarrollo humano* se refiere más a la formación de capacidades humanas, tales como un mejor estado de salud o mayores conocimientos. También tiene que ver con el uso de estas capacidades, ya sea en el trabajo, el descanso o las actividades políticas y culturales. Y si la escala del *desarrollo humano* no logra equilibrar la formación y utilización de las capacidades humanas, una buena parte del potencial de los individuos se verá frustrada.

La libertad es primordial para el desarrollo humano. Los individuos deben ser libres de ejercer sus opciones en mercados viables y debe dárseles la oportunidad de expresar sus opiniones para configurar su propia estructura política. Con base en esta perspectiva, el Informe mide el *desarrollo humano*, no según el criterio de ingreso por sí solo, sino mediante un índice más global, denominado el *índice de desarrollo humano*, que refleja la esperanza de vida, el alfabetismo y el dominio sobre los recursos para el disfrute de un nivel de vida decente. En esta fase, el índice es una aproximación que refleja las muchas dimensiones de las opciones del ser humano.

También conlleva algunas de las desventajas que presentan las mediciones de ingresos. Sus promedios nacionales encubren la distribución regional y local. Además, aún está por diseñarse una medida cuantitativa de la libertad humana. Sin embargo, el índice posee la virtud de incorporar alternativas humanas diferentes a los ingresos y, por consiguiente, es un paso en la dirección correcta.

Fuente: PNUD: Informe sobre Desarrollo Humano. Tercer Mundo Editores, Bogotá (Colombia), 1990.

El **desarrollo económico**, por tanto, no es equivalente al **crecimiento económico**, ya que aquel incorpora algunas premisas de valor —implícitas o explícitas— acerca de lo que se considera deseable para la realización de las potencialidades del *desarrollo humano*¹ de forma ambientalmente sostenible. Entre ellas cabe citar la igualdad económica y social, la eliminación de la pobreza, la educación universal, el aumento de los niveles de vida de acuerdo a un criterio fundamental de sostenibilidad ambiental, la independencia nacional, la adecuación y transparencia de las instituciones, el ejercicio de una democracia efectiva con participación ciudadana, la realización personal y el logro de la autoconfianza.

La discusión de los **valores** es, por consiguiente, un aspecto fundamental de la **Economía Política**, siendo metas específicas de la misma la mejora de la distribución del ingreso y el despliegue de *políticas públicas*² para ello, todo lo cual depende de los acuerdos alcanzados por una sociedad. El estado actual de la situación económica en el mundo y las importantes desigualdades existentes en el mismo hacen absolutamente necesaria una visión amplia de la economía como una **ciencia social** que se ocupe de los procesos de desarrollo en el contexto de las condiciones sociales, institucionales, políticas y medioambientales.

Según Sweezy (1977), la sociedad es algo más que un número de individuos. Es un conjunto de personas entre las cuales existen ciertas relaciones precisas y más o menos estables. La forma de la sociedad es determinada por el carácter y la forma de estas relaciones. Y las ciencias sociales abarcan todas aquellas ramas del conocimiento que tienen como finalidad el estudio y la comprensión de estas relaciones y de sus cambios en el curso del tiempo. Por ello, la **Economía Política** debe ocuparse de las condiciones en que viven las diferentes comunidades, ya que en opinión de Oscar Lange (1966), los pueblos están cada vez menos dispuestos a dejar los procesos socioeconómicos a su curso espontáneo, esto es, a aceptarlos como si pertenecieran al orden inevitable de la «providencia» o del destino. Los pueblos desean tomar su destino en sus propias manos, influir en las condiciones sociales y económicas para lograr el progreso, para realizar sus aspiraciones en el dominio del nivel de vida, de la justicia social, y de su vida intelectual y cultural. La economía debe suministrar, por tanto, los medios para satisfacer estos fines.

A la hora de concretar una definición de la economía son numerosas las que tratan de exponer en breves palabras su contenido y objeto, entre las cuales una de las más utilizadas es la del economista británico Lionel Robbins (1898-1984), que define la economía como «la actividad humana que trata de alcanzar ciertos fines (satisfacción de necesidades) mediante la utilización de medios escasos y susceptibles de usos alternativos». Esta definición, aceptada comúnmente por los planteamientos convencionales tiene, sin embargo, el inconveniente de referirse únicamente a la forma general de comportamiento inteligente de las personas ya que afirmar la universalidad de este principio es simplemente constatar un hecho que, como tal, nada explica de la diversidad del contenido de la actividad humana, ni de las razones de la aparición y desaparición en la historia de los diferentes sistemas económicos y sociales (Godelier, 1970).

¹ A partir de 1990 el *Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo* (PNUD) comenzó a publicar su *Informe sobre el Desarrollo Humano*, un documento basado fundamentalmente en la necesidad de superar las limitaciones de los indicadores habituales de crecimiento económico a la hora de referirse al desarrollo de las personas.

² Las **políticas públicas** son las decisiones y acciones tomadas por los responsables gubernamentales de los diferentes sectores (educación, empleo, agricultura, turismo, tecnología, etc.) y niveles territoriales de las Administraciones Públicas (municipal, provincial, regional, y estatal o federal) con el fin de alcanzar los objetivos de desarrollo, tales como la política de formación y empleo, la política de educación, la política de salud, la política tecnológica, la política de fomento empresarial, la política de vivienda y urbanismo, la política de desarrollo rural, la política de medio ambiente, la política de cohesión social y territorial, entre otras.

La economía, por consiguiente, no se limita a esta simple constatación «*praxeológica*», teniendo un campo de actuación mucho más amplio y preciso, al referirse no solamente a los medios utilizados, sino también a los propios fines y a las relaciones e instituciones existentes entre los diversos componentes de la realidad. Y, por supuesto, la construcción de la concepción de la economía sobre la base de esta definición meramente *formal*, la ha inhabilitado para la tarea más vasta de arrojar luz sobre el papel del elemento económico en el complejo conjunto de las relaciones entre las personas, que forman lo que llamamos sociedad (Sweezy, 1977).

Se precisa, por tanto, exponer determinadas exigencias metodológicas si se pretenden obtener conocimientos científicos acerca del objeto *real* de la economía, esto es, lo que diferencia lo económico de lo político o lo religioso, por ejemplo. Lo que quiere decir, en opinión de Godelier (1970), que el objeto *real* de lo económico debe ser definido, señalando las características específicas de los *sistemas económicos* conformados históricamente, y que se conozca también la jerarquía de los valores en el seno de una sociedad específica. Esto implica definir las estructuras de la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios, y su interrelación con el medio natural, es decir, se requiere el conocimiento del **sistema económico** y sus relaciones con las estructuras social y medioambiental. Supone, naturalmente, la búsqueda de las causas que expliquen la aparición, la evolución y la desaparición de los sistemas económicos en la historia. El conocimiento de los *sistemas económicos* no sólo es producto de la investigación de los/as especialistas en economía, sino que lo es también del conjunto de especialistas de las ciencias sociales y ambientales, en la medida que lo económico está determinado en parte por el funcionamiento de las estructuras no económicas.

En suma, hay que evitar el error en que incurren algunos economistas al abordar su área de investigación como si se tratara de un «compartimento estanco». De este modo, el quehacer económico se desarrolla en una especie de vacío social y el «fetichismo» de las relaciones entre cosas oscurece las relaciones subyacentes entre los agentes socioeconómicos. Y es que, como señala Gunnar Myrdal³ (1957), no existen hechos o factores *económicos* y *extraeconómicos*, siendo todos fenómenos significativos en el análisis de cualquier sistema social. En otras palabras, la separación de lo «económico» puede significar, a lo sumo, una etapa metodológica, una aproximación preliminar, una reducción inicial, que requiere de inmediato su vinculación con otros elementos condicionantes, o sea, la colocación del análisis en encuadramientos cada vez más amplios. Estas relaciones son las que conducen a la interdisciplinariedad que se traduce en equipos multiespecializados y en la intromisión en campos ajenos, pero pertinentes. Los compartimentos estancos, en suma, ya no existen, son una reminiscencia (Pinto, 1969)⁴.

Asimismo, hay que insistir en el carácter *histórico* y el condicionamiento *territorial* (o espacial) de la economía y los sistemas económicos. Como expone Aníbal Pinto (1969), algunos fenómenos económicos y sociales poseen una relativa permanencia, pero al confrontar las abstracciones más generales con una realidad histórica determinada, a fin de comprenderla o modificarla, será indispensable incorporar elementos sustanciales y específicos de la misma. En suma, la supuesta validez «atemporal» y «espacial» de las proposiciones fundamentales de la teoría económica convencional debe ser cuestionada. Una mayor generalidad y aplicabilidad corresponde a un nivel más elevado de abstracción pero, a su vez, cuanto

³ Gunnar Myrdal (1898-1987). Economista sueco, integrante destacado de la generación de economistas del desarrollo, que obtuvo en 1974 el Premio Nobel de Economía.

⁴ Prefacio de la obra de A. Barros de Castro y Carlos Lessa: *Introducción a la economía. Un enfoque estructuralista*. Ed. Siglo XXI, México, 1969.

más abstractas sean las formulaciones, menor será su valor explicativo y su validez operativa frente a una situación concreta. En suma, una disciplina científica no lo es más por el hecho de poseer una mayor cantidad de variables abstractas, sino por la aproximación de estas variables a la situación real en cada caso.

Francisco Albuquerque Llorens

Collado Villalba (Madrid), agosto de 2017

Introducción

La **Economía** se ocupa del estudio de cómo la sociedad lleva a cabo las actividades orientadas a la atención de las **necesidades** de la población a través de la **producción y distribución** de los bienes y servicios generados para ello. Estas actividades económicas se realizan dentro de un determinado contexto social, institucional, cultural, político y medioambiental, de manera que el análisis económico de cualquier sociedad debe tener en cuenta los factores «no económicos» y medioambientales, ya que son determinantes de la actividad económica y social de cualquier país, región o territorio.

La **Teoría Económica convencional**, que es la que se divulga mayoritariamente en las universidades, posee una orientación abstracta y *ahistórica*, construida a partir de supuestos de funcionamiento que considera válidos para cualquier situación histórica o territorial, lo cual la hacen inapropiada para la reflexión sobre el análisis económico y social. Por ello, en este documento se dejan de lado estos planteamientos de la teoría económica tradicional tratando de incorporar una visión más amplia en términos de **Economía Política**.

La **Economía Política** se centra en el estudio de los procesos sociales e institucionales mediante los cuales determinados grupos o agentes sociales (políticos y económicos) influyen en las decisiones sobre la asignación de los recursos productivos, bien sea para su propio beneficio o para un beneficio colectivo (o social) de toda la población. Todas las actividades que son objeto de estudio de la **Economía Política** deben explicitar, por tanto, las relaciones existentes con la Ética, la Política, el Poder, la Tecnología, la Sociología y la Antropología, entre otras aproximaciones relevantes.

Por su parte, la **Economía del Desarrollo** es la parte de la **Economía Política** que se ocupa del estudio de los mecanismos económicos, sociales e institucionales, tanto públicos como privados y comunitarios, que son necesarios para lograr una mejora sustantiva de las condiciones de vida de la población con mayores carencias en los países y territorios de menor grado de desarrollo. En este sentido, el papel de las instancias gubernamentales (en los diferentes niveles territoriales) y la utilización de instrumentos de planificación económica participativa, junto a la coordinación de las políticas públicas, se convierten en una parte sustantiva para el logro de los objetivos del **desarrollo**.

Asimismo, la **Economía del Desarrollo** debe incorporar el análisis de las relaciones entre el desarrollo y el medioambiente no como un añadido más, sino desde la reflexión básica de que el subsistema económico es parte del sistema ecológico. Este enfoque se inserta, además, en las **ciencias sociales**, reconociendo la existencia de valores éticos acerca de lo que se considera deseable o no en las estrategias de desarrollo elaboradas por los seres humanos en su contexto social, histórico, institucional y medioambiental respectivos.

Tal como señala Josep Lluís Sureda en el prólogo al libro de Bricall (1979), a partir del último tercio del siglo XIX, en que se rompió con la tradición de la Economía Política clásica, el

lugar central de la enseñanza académica pasó a ocuparlo la teoría «pura» de la eficacia de los mercados competitivos, cuya función principal, con un contenido ideológico evidente, consistió en demostrar que en los mercados de bienes de consumo y de factores de producción los mecanismos de competencia conducen a la formación de precios, en un conjunto de ofertas y demandas de equilibrio que supuestamente aseguran el empleo más eficaz de los recursos productivos. Y, a pesar de que en los años cincuenta y sesenta del siglo pasado varios autores¹ incorporaron las diferentes formas de los mercados de competencia imperfecta y de los mercados monopólicos, la teoría económica convencional siguió situando la reflexión sobre el funcionamiento de los mercados de *competencia perfecta* como eje central de la explicación acerca de la formación de los precios, pese a constituir una interpretación irreal, que continúa ofreciéndose —sin embargo— como si se tratara de avanzar hacia dicha situación como deseable, aunque no sea representativa del funcionamiento de la economía realmente existente. Nos encontramos así con que una de las piezas básicas de la construcción del andamiaje de la teoría económica convencional es simplemente un pronunciamiento ideológico y una insensatez.

A ello se añadió el hecho de que algunos de los aspectos más destacados de la revolución keynesiana fueron posteriormente simplificados en los textos de introducción a la economía, como es el caso del *Curso de Economía Moderna* de Paul A. Samuelson de 1948, que se ha venido reeditando desde entonces como uno de los principales textos divulgativos de la teoría económica convencional. Tal como señala Galbraith, la teoría económica convencional pasó así a convertirse, bajo la denominación de «*economía pura*»), más que en una ciencia, en un sistema de creencias, cuyos modelos teóricos sirven no para atraer la atención, sino para desviarla de las cuestiones socialmente urgentes (Sureda, 1979).

La apuesta por regresar a un enfoque de **Economía Política** trata, pues, de abandonar el planteamiento de la economía *pura* neoclásica, cuyo centro principal de análisis son los mercados, por un enfoque que subraya la importancia central del proceso de producción y distribución del producto, y no los intercambios en los mercados realizados por individuos aislados, todo lo cual tiene su lugar a partir del relato del conjunto de las relaciones técnicas, sociales e institucionales entre los diferentes grupos y agentes sociales de una sociedad determinada.

El libro se presenta en siete capítulos, comenzando por el capítulo 1 donde se muestran las relaciones existentes entre economía, ecología y sociedad, considerando el sistema económico como un subsistema del ecosistema natural. A continuación, el capítulo 2 expone los principales elementos del sistema económico y la organización de la producción, a lo que sigue el capítulo 3 dedicado al análisis de las relaciones intersectoriales y la Contabilidad Nacional, para pasar posteriormente a la reflexión sobre las relaciones con el exterior (capítulo 4), el Sector Público (capítulo 5) y el sistema monetario y financiero (capítulo 6), concluyendo con el capítulo 7 dedicado al crecimiento económico, el desarrollo y el subdesarrollo económico.

Quiero terminar agradeciendo muy sinceramente a Diana Durán, por su paciente, minuciosa y atenta lectura del borrador de este texto, que ha permitido realizar correcciones importantes de las que se benefician, sin ninguna duda, las personas que ahora leen el texto final.

¹ Hay que recordar en este punto las aportaciones de Joan Robinson (1903-1983) y Piero Sraffa (1898-1983), de la Escuela de Cambridge (Inglaterra) y sus trabajos contra la teoría neoclásica del capital, defendida por autores como Paul Samuelson y Robert Solow, entre otros.

Capítulo 1

Economía, ecología y sociedad

1.1. Sistema económico, medio natural y contexto social

Un **sistema** es un conjunto de elementos organizados que interaccionan entre sí, que funcionan como un todo, y que tienen un determinado objetivo. Un sistema es algo más que la suma de sus elementos; asimismo, un grupo de elementos sin interacción entre sí no constituyen un sistema. El concepto de **sistema** y *enfoque sistémico*, fueron propuestos por la *Teoría General de Sistemas* para referirse a las reglas de carácter general en la explicación del funcionamiento de las realidades complejas. Su desarrollo comenzó a mediados del siglo xx, a partir de los trabajos del biólogo austriaco Ludwig von Bertalanffy (1901-1972).

Los elementos de un **sistema** son sus *componentes* (actores, instituciones, organizaciones, etc.); las *relaciones* entre estos componentes; la *estructura*; el *objetivo*; el *entorno*; y los *límites*. La **estructura** es la disposición y el orden de las partes dentro de un todo, en este caso, se refiere a la disposición, las relaciones y organización de los diferentes componentes del *sistema*. Los **sistemas abiertos** son aquellos que poseen entradas y salidas que le relacionan con su entorno. En el mundo real, los sistemas comprenden intercambios con su entorno en términos de energía, materiales e información (**Gráfico 1.1**).

Los diferentes elementos y relaciones que integran la vida económica de una sociedad forman su **sistema económico**, el cual posee una organización o estructura interna y un funcionamiento determinado, que depende de la forma de intervención de los actores o grupos sociales que lo integran, de la cultura, instituciones y relaciones de poder predominantes en dicha sociedad, y de la influencia que puedan ejercer instancias externas. Así pues, el **sistema económico** está constituido por las estructuras de la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios, y su interrelación con el medio natural y el contexto social, institucional y político de una sociedad.

De este modo, el *sistema económico* se encuentra influenciado por el **contexto social**, institucional, cultural y organizativo que regula las diferentes sociedades, el cual es construido de forma colectiva por los principales actores y agentes sociales y económicos. Asimismo, el sistema económico se encuentra *abierto* al **medio natural**, ya que precisa de recursos naturales como energía, agua, materiales y otros recursos y servicios básicos que proporciona la naturaleza y, del mismo modo, utiliza el medio natural como sumidero de los residuos y desechos de sus actividades productivas y de consumo, lo cual implica la degradación paulatina de las condiciones de la biosfera (**Gráfico 1.2**).

Gráfico 1.1. El concepto de sistema

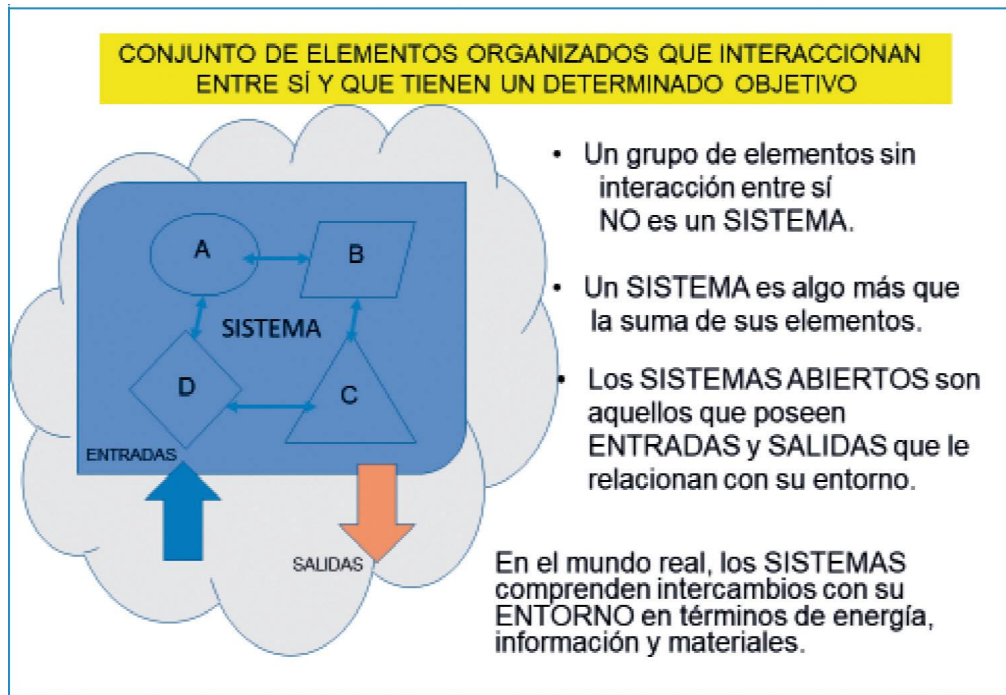


Gráfico 1.2. Interacción del sistema económico con el contexto social y medioambiental



En otras palabras, las actividades económicas son parte de las actividades sociales y ambas tienen lugar dentro de la *biosfera*, donde los seres humanos encuentran los recursos naturales y los *bienes y servicios básicos de los ecosistemas*¹ sin los cuales la vida no sería posible en el planeta. Igualmente, la naturaleza hace de sumidero de los residuos y contaminación que dichas actividades humanas generan, un aspecto al que no siempre se presta la debida atención, a pesar de que la *capacidad de carga* de los ecosistemas es limitada.

En suma, las actividades económicas son parte de las actividades humanas y se encuentran influenciadas por el contexto socio-cultural e institucional respectivo, ya que los seres humanos viven en sociedad y en ámbitos territoriales y culturales concretos, y no en un espacio abstracto. A su vez, el contexto socio-cultural, con el conjunto de valores, tradiciones e instituciones, influye en —y se ve influenciado por— los procesos de crecimiento económico y cambio tecnológico. De este modo, los acuerdos básicos reguladores del contexto político, socio-institucional, cultural y territorial, son elementos clave del *desarrollo sostenible*, en sus diferentes dimensiones: económica, socio-institucional y ambiental.

El *desarrollo económico* sólo puede tener lugar, por tanto, si respeta las formas de reproducción del medio natural (leyes de la termodinámica y ciclos biológicos fundamentales) y si lo hace, además, con una adecuada regulación social, política e institucional, todo lo cual no tiene nada que ver con las «*leyes del mercado*». En este sentido, hay que insistir en que no se trata únicamente de *internalizar* o tener en cuenta los diferentes *costes medioambientales* entre los costes de las actividades productivas o de consumo, sino que hay que integrar las actividades económicas en los ecosistemas naturales y en el contexto social, humano y territorial respectivos.

Tal como señala Georgescu-Roegen (1971), el *proceso económico* es un sistema *parcial* (o subsistema), que se halla circunscrito por un límite a través del cual se intercambia materia y energía con el resto del ecosistema natural. Este proceso material no produce ni consume materia o energía, tan solo las absorbe y expelle continuamente, generando *entropía*, esto es, desechos y contaminación. La *producción* es, por tanto, un proceso de generación de desechos y contaminación. En palabras de Georgescu-Roegen (1971), el proceso económico recibe (utiliza) recursos naturales valiosos y genera desperdicios sin valor. Como se dice en la jerga economicista, el «*coste de oportunidad*» de este proceso es el coste de no aplicar mejores alternativas².

La crisis de la *biosfera*, que vulgarmente llamamos por sus efectos como *cambio climático*, plantea problemas absolutamente nuevos en la agenda que ocupa a la economía convencional. Las reflexiones siguientes tratan de sistematizar algunos puntos sobre la necesidad de dotarse de un enfoque capaz de alcanzar el desarrollo económico, social y ambiental de nuestras sociedades, esto es, lo que denominamos un *desarrollo sostenible*. Para ello se precisa disponer de indicadores sobre la utilización de *balances de materiales y energía*³, sobre

¹ El concepto de *bienes y servicios de los ecosistemas* se refiere a las funciones fundamentales que llevan a cabo los sistemas ecológicos (ecosistemas), entre ellas, el mantenimiento de la calidad de la atmósfera, la eliminación de residuos, el reciclado de nutrientes básicos, el control de plagas y enfermedades, la generación de suelos, el funcionamiento del ciclo hidrológico, el abastecimiento de comida procedente del mar, entre otros servicios vitales (Ehrlich, Paul y Anne Ehrlich (1978), en Daly, 1980.

² El *coste de oportunidad* alude al valor de la mejor opción (u opción alternativa) a la que se renuncia al tomar una determinada opción en vez de otra. Si un gobierno decide invertir en armamento ello tiene el elevado *coste de oportunidad* de las aplicaciones de carácter social que alternativamente se podrían haber llevado a cabo y que, a consecuencia de la decisión adoptada, no se pueden hacer.

³ Los *balances de materiales y energía* tratan de contabilizar los flujos de entrada y salida de materiales y energía dentro de un sistema económico o un determinado proceso de producción. De este modo, podemos conocer los flujos de materiales que intervienen en esos procesos, así como las necesidades energéticas del mismo, a fin de proceder a una gestión *sostenible* de los procesos productivos.

la *huella ecológica* (**Recuadro 1.3**), así como indicadores *cualitativos* sobre calidad de vida y nivel de bienestar pero, fundamentalmente, se trata de trascender los indicadores de carácter monetario y dotarse de un enfoque alternativo al de la economía convencional, a fin de evaluar adecuadamente los procesos de *desarrollo sostenible*.

El *desarrollo económico*, por tanto, sólo es posible si se logra mantener en el marco estricto de la capacidad de reproducción de los recursos naturales y de la capacidad de carga de la *biosfera*, de un lado, y del consenso social y político alcanzado por los actores sociales, de otro lado.

Recuadro 1.3. Huella ecológica

La huella ecológica es un indicador del *impacto ambiental* generado por la actividad humana que utiliza recursos del ecosistema, en relación con la capacidad ecológica para la generación de dichos recursos. Representa el área de tierra o agua (cultivos, pastos, bosques o ecosistemas acuáticos), así como el volumen de aire necesario para generar dichos recursos y para asimilar los residuos producidos por dichas actividades.

Según datos del *Global Footprint Network* de 2008 (véase Cuadro 1.4), la medición de la huella ecológica a nivel mundial es de 2,7 hectáreas globales per cápita (*hgpc*) siendo el déficit de la reserva ecológica de -0,6 *hgpc*, lo que indica que no hay suficiente capacidad para sostener el tipo de vida predominante a nivel mundial. En algunos países, como EE.UU., Emiratos Árabes Unidos o Kuwait el déficit de reserva ecológica es muy superior, lo que muestra la mayor insostenibilidad de dichos modelos de vida.

La medición puede realizarse a nivel individual, para una ciudad, una región, una comunidad, o un determinado país. El valor didáctico del concepto de *huella ecológica* reside en que hace evidentes dos realidades relacionadas. Primero, que el modo de vida característico de los países más ricos del planeta no puede extenderse al resto. Segundo, que una economía planetaria sostenible exige de la minoría acomodada en el mundo una reducción de sus niveles de consumo y de su nivel de vida.

Fuente: www.es.wikipedia.org

Cuadro 1.4. Huella ecológica en algunos países

Países	Huella ecológica (hgpc)	Reserva ecológica (hgpc)
Austria	5,0	-2,1
Bélgica	5,1	-4,0
China	2,1	-1,2
Alemania	4,2	-2,3
Italia	4,8	-3,5
Japón	4,9	-4,3
Kuwait	8,9	-8,4
España	5,7	-4,4
Suiza	5,0	-3,7
Emiratos Árabes Unidos	9,5	-8,4
Reino Unido	5,3	-3,7
Estados Unidos	9,4	-4,4
MUNDO	2,7	-0,6

Fuente: Global Footprint Network, 2008.

1.2. El reduccionismo de la visión económica convencional

Pese a la interacción de las tres dimensiones de análisis —económica, social y ambiental—, la visión de la teoría económica convencional, académicamente predominante, sigue descansando en la vieja concepción originaria, expuesta por Adam Smith en el siglo XVIII, basada en el análisis de un individuo abstracto (*homo economicus*), que toma sus decisiones de forma aislada y según una racionalidad hedonista que persigue el máximo placer, utilidad o beneficio frente a alternativas que estima de menor utilidad o ganancia, siendo este hecho el que —supuestamente— acaba logrando la situación óptima para la sociedad en su conjunto. En otras palabras, a partir de las características adjudicadas a un sujeto abstracto a nivel *microeconómico*, guiado por un *racionalismo económico instrumental*, se generaliza al conjunto de la sociedad dicho comportamiento, como si todo lo demás no existiera o careciera de relevancia.

Con la afirmación de Adam Smith sobre la existencia en el ser humano de una «*tendencia natural*» hacia el intercambio, las actividades humanas pasan a ser consideradas como autónomas, sin referencia al contexto social, cultural, histórico e institucional en el que se encuentran. De este modo, el *mercado* y el supuesto poder auto-regulador del funcionamiento libre del mismo (esto es, sin injerencia pública), pasaron a ser la institución central a la que la sociedad debía someterse.

La ortodoxia del liberalismo económico ha fortalecido esta visión basada en el *reduccionismo económico* en el análisis de la sociedad. Sin embargo, los seres humanos no son únicamente una fuerza productiva o individuos consumidores que tratan de maximizar utilidades, ya que se trata de *personas* portadoras de valores y sentimientos cuyas aspiraciones intelectuales, sociales y artísticas poseen gran importancia. De este modo, el comportamiento humano y el del conjunto de la sociedad (que no puede deducirse de forma simplista a partir de una generalización colectiva de los supuestos establecidos para un solo individuo aislado), no pueden reducirse a una simple racionalidad económica. Dicho de otra forma, el «*homo economicus*» es también un ser biológico y una persona dotada de valores (Passet, 2012).

Por otra parte, la búsqueda del máximo beneficio o ganancia financiera, cuando ello descansa en un sistema como el actual en el cual los flujos internacionales de capital financiero-especulativo sobrepasan en una gran medida los flujos de inversión productiva, (esto es, los orientados al aumento de la capacidad productiva de la 'economía real', como maquinaria, bienes de equipo, infraestructuras, viviendas, servicios de salud, educación, entre otros), no puede servir como guía para alcanzar el *óptimo social* mostrando, de hecho, la presencia creciente de desigualdades sociales y territoriales. (Ver **Recuadro 1.5** sobre las corrientes especulativas del capital financiero y su importancia en el sistema mundial).

1.3. La necesidad de un enfoque alternativo

Un enfoque alternativo debe tener como objetivo la coherencia del conjunto de relaciones entre las tres dimensiones de análisis, económica, social y ambiental, lo cual obliga a una serie de normas y límites que deben tenerse en cuenta, tanto de carácter cuantitativo como cualitativo. Entre ellos se encuentran, de un lado, los principios básicos de *funcionamiento de la naturaleza* y, de otro, la atención fundamental de las *necesidades humanas básicas*.

El respeto a los ritmos de reconstitución de los recursos naturales renovables; el respeto de los ritmos de extracción que aseguren la sustitución de los recursos naturales no renovables por otros sustitutivos, así como los límites de emisión de residuos y contaminación compatibles con la capacidad de autodepuración de los ecosistemas, corresponden a los primeros límites citados. Mientras que el aseguramiento de las necesidades básicas nutricionales, de salud, educación, vivienda y acceso a la información constituyen las exigencias a respetar del lado de los se-

res humanos. Asimismo, entre las obligaciones de carácter cualitativo pueden citarse la calidad de vida (o el *buen vivir*), la diversidad de actuaciones según los diferentes *ecosistemas* (a fin de asegurar su estabilidad), o la valoración de la belleza paisajística de cada lugar, u otras.

Como quiera que estas obligaciones o límites no pueden ser garantizados por la «lógica de los mercados», hay que dotarse de instrumentos e indicadores no monetarios, como se ha señalado anteriormente y, sobre todo, asegurar un enfoque alternativo que tenga en cuenta las exigencias del funcionamiento biofísico de la naturaleza.

Recuadro 1.5

Las corrientes especulativas del capital financiero y su importancia en la economía mundial

Entre los rasgos sobresalientes del proceso de globalización, destaca el importante auge de las corrientes financieras internacionales, que se caracterizan por una marcada volatilidad. Pero no se trata de una volatilidad inocua, sino de oscilaciones que se traducen en intensos ciclos económicos que se extienden durante períodos prolongados de tiempo y afectan cualitativamente la asignación de los recursos y la equidad, sembrando crecientes desequilibrios hasta convertirse finalmente en costosas recesiones de la economía real.

Hoy día, la mayor parte del mundo está inmersa en una situación que tuvo su origen en la globalización de la volatilidad financiera. Sus graves consecuencias a nivel global deberían impulsar, por fin, una urgente corrección de la arquitectura financiera internacional. El aumento de las corrientes financieras refleja en parte el crecimiento de la economía mundial, el incremento del comercio internacional y la globalización de la producción. Sin embargo, también obedece a factores de índole financiera cuya influencia ha aumentado a un ritmo marcadamente más acelerado, sobre todo desde los años noventa. La presencia cada vez mayor de centros financieros internacionales extraterritoriales, unida a una regulación escasa o inexistente, estimuló los movimientos de capital al dar cabida a la evasión de la reglamentación financiera nacional y de los controles e impuestos relacionados con el capital. Este fenómeno, así como las innovaciones de las tecnologías de la información y de las comunicaciones junto a la utilización de técnicas financieras de creciente complejidad, muchas de las cuales permiten un excesivo *apalancamiento* mediante operaciones no incluidas en el balance de las instituciones financieras, contribuyeron estructuralmente al auge notable de las corrientes internacionales de capital.

A partir de información del Banco de Pagos Internacionales, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y el Banco Mundial, se puede estimar que por cada dólar de comercio internacional de bienes y servicios se mueven unos 40 dólares en los mercados cambiarios. Esta relación tan desigual indica que los mismos fondos se intercambian varias veces al día, usualmente fuera del comercio real, lo cual representa un problema para el entorno macroeconómico de la economía real, donde funciona la mayoría de las empresas y trabajadores.

Normalmente, la inversión extranjera directa orientada a la producción se canaliza hacia los activos inmovilizados «irreversibles» a corto plazo, de manera que no es posible retirar los fondos de un día para otro. En cambio, los recursos de carácter financiero pueden moverse de forma instantánea. Es por ello que en los estudios económicos y en el enfoque de políticas de varios de los países que han actuado más responsablemente se hace una diferencia en el tratamiento de la inversión financiera y de la inversión extranjera directa. Este tipo de decisiones de los mercados financiero y cambiario se siente con mucha intensidad en la economía real, esto es, en la producción, el empleo, las utilidades y la recaudación fiscal.

Fuente: Ricardo Ffrench-Davis (2009): «Crisis global, flujos especulativos y financiación innovadora para el desarrollo», *Revista CEPAL*, Santiago de Chile, abril.

Hay que asegurar, por un lado, una intervención pública o colectiva consciente en el proceso de desarrollo con el fin de establecer los acuerdos, reglamentaciones, tasas, impuestos o cualquier otro tipo de instrumentos que aseguren las condiciones de funcionamiento del

sistema económico, abordando todo ello a partir de principios participativos de *gobernanza* y de gestión colectivas. En este sentido es fundamental tener en cuenta que frente a la *racionalidad instrumental* de carácter económico individualista (donde priman los conceptos de competitividad, lógica mercantil y persecución de ganancias máximas) debe alzarse *otro tipo de racionalidad*, en este caso, orientada a *asegurar las finalidades* últimas del desarrollo, es decir, la satisfacción de las necesidades básicas de las personas, bajo una lógica basada en la cooperación, la solidaridad, la ética y la justicia.

Tal como señala René Passet (2012), en una época como la actual, en la cual existe la posibilidad real de atender tecnológicamente a la satisfacción de las necesidades básicas de la humanidad (hambre, pobreza, enfermedades, abastecimiento de agua, vivienda, básicamente), la economía debe orientarse no tanto a incrementar la producción de forma incesante, sino a enfrentar el problema de la desigual distribución de lo producido y a la prioridad que debe existir entre las decisiones de inversión innovadora (con menores gastos armamentistas y limitación de las aplicaciones financiero especulativas, y mucho mayores inversiones orientadas a la atención de las necesidades básicas de los grupos sociales con mayores carencias), todo ello dentro de un modelo de funcionamiento estable o sostenible. Se trata, en definitiva, de la incorporación de la *ética*, la *ecología* y la *política* en el funcionamiento *económico*.

Como es sabido, la medición del indicador del crecimiento económico cuantitativo, esto es, el producto interior bruto (PIB), no sirve para evaluar el resultado de dicho crecimiento en términos de bienestar social, lo que incluye, según el Informe de la *Comisión sobre la medición del desarrollo económico y el progreso social (2010)*⁴, las condiciones de vida material, la salud, la educación, la calidad de las relaciones laborales, la igualdad de género, la participación en la vida política y la gobernanza, la existencia de vínculos y relaciones sociales, la calidad del medio ambiente presente y futuro, y la seguridad ciudadana.

Por otra parte, tal como señala el historiador y antropólogo Karl Polanyi en su obra *«La Gran Transformación»* (1944), la *lógica de mercado* representa la antítesis del espíritu democrático, ya que la subordinación de lo humano a la lógica económica supone abrir la posibilidad de un deslizamiento hacia las sociedades autocráticas, tal como ocurrió con la Alemania nazi o con los sistemas sustentados en el liberalismo radical. En efecto, la idea de que existen mercados que se autorregulan por sí solos constituye, de hecho, una puerta abierta en favor de los principales grupos de poder económico y, tal como señala Polanyi, las relaciones sociales y medioambientales son sometidas de este modo a la lógica económica predominante de dichos grupos.

Asimismo, con el ascenso de las fracciones de capital financiero al control principal del funcionamiento del sistema capitalista, esta tendencia hacia una concepción autoritaria del sistema puede reforzarse aún más utilizando para ello diversas formas de control político, financiero, militar o cultural. Se hace, pues, obligado incorporar una reflexión crítica de esta conceptualización de la ciencia económica convencional, tratando de avanzar hacia un enfoque que integre el comportamiento del ser humano dentro de los contextos social y ambiental, ya que las relaciones sociales engloban a la economía y ésta se encuentra dentro del ecosistema global.

De otro lado, hay que insistir, en que las actividades económicas son parte de las actividades humanas que tienen lugar en un medio físico (cuyo carácter es finito), lo que obliga a tener en cuenta los principios fundamentales que regulan el **ecosistema o medio ambiente** en nuestro planeta. En este sentido, hay que tratar de minimizar —o eliminar en lo posible—

⁴ Hay publicación en castellano: *Medir nuestras vidas. Las limitaciones del PIB como indicador de progreso* (2013), con prefacio de Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi.

el impacto en el medio ambiente de las actividades económicas, esto es, ocasionado por la producción, la distribución, el transporte, el consumo de bienes y servicios, y la gestión de los residuos generados, con el fin de asegurar la reproducción de las características del medio ambiente, tratando que dichas actividades tengan una utilización **sostenible**, esto es, no afecten a la capacidad de acogida y regeneración del mismo. De este modo, hay que asegurar la regeneración de los ciclos de la naturaleza, como el ciclo del agua o el ciclo del carbono, entre otros (**Recuadro 1.6**).

Recuadro 1.6. Funcionamiento del ecosistema natural

El *ecosistema* o sistema ecológico es la unidad funcional básica de la ecología. Los organismos vivos y su medioambiente inerte físico-químico (*abiótico*) se encuentran relacionados e interactúan recíprocamente. De este modo, los ecosistemas se caracterizan por las relaciones entre los elementos vivos y no vivos de una determinada área natural. Estas relaciones consisten fundamentalmente en transferencias de materia y energía.

El ecosistema global se conoce con el nombre de *biosfera* o *ecosfera*⁵ y se identifica con la delgada capa de superficie terrestre que comprende el conjunto de los seres vivos y en el cual es posible su existencia. El funcionamiento de un *ecosistema natural*, ya sea terrestre o acuático, depende de la entrada de energía, dado que la relación ecológica es, en último término, de tipo energético. La radiación solar en forma de luz es la principal fuente de energía para un ecosistema, y se transforma en energía química (materia) mediante el proceso de *fotosíntesis* en los organismos *productores* (o «*autótrofos*») capaces de producir por sí mismos las sustancias orgánicas necesarias para su crecimiento utilizando elementos minerales (plantas verdes y algas principalmente). Algunos organismos del ecosistema natural no son autosuficientes en su alimentación, debiendo nutrirse de otros, por lo que se les llama *consumidores* (o «*heterótrofos*») que pueden ser *primarios* (herbívoros), *secundarios* (carnívoros), o *terciarios* (carnívoros que se alimentan de otros carnívoros).

Dentro de los organismos *heterótrofos* existe otro importante grupo que son los «*descomponedores*» (degradadores, reductores o transformadores), bacterias y hongos especialmente, que se alimentan mediante la absorción de materia orgánica previamente descompuesta a través de procesos enzimáticos, dando lugar a la mineralización de esta materia, es decir, degradando la materia orgánica a materia inorgánica la cual, a su vez, puede ser utilizada nuevamente por los organismos *productores*. Las relaciones de alimentación entre los organismos productores y consumidores se conocen con el nombre de *cadena trófica*, que son las encargadas de asegurar la circulación de la materia y la energía entre los organismos del ecosistema natural. Los procesos vitales, además de energía, requieren el mantenimiento de los *ciclos biogeoquímicos* que aseguran el paso de elementos entre el medio orgánico y la materia viva. Sus diversas fases se desarrollan en el seno de los ecosistemas, dotando a la *biosfera* de un importante poder de autorregulación (*homeostasis*). Así pues, la circulación de la materia depende de estos ciclos de nutrientes, entre los que destacan por su importancia, los ciclos del agua, oxígeno, nitrógeno, anhídrido carbónico, azufre y fósforo.

Fuente: Luis Jiménez Herrero: Economía Planeta. Diccionario Enciclopédico, 1980.

Así pues, las actividades económicas tienen siempre lugar en un determinado **ecosistema natural** (o **medioambiente**), del cual se obtienen la energía, el agua, los materiales y los recursos naturales en general, y donde se envían los desechos, residuos y contaminación generados por esas actividades.

⁵ La *biosfera* constituye todo el dominio donde se encuentra la vida en el planeta. Consta de la troposfera, la hidrosfera y la litosfera, que incluye la corteza superior (suelos y rocas) y el manto superior de la geosfera. Así pues, la biosfera es una zona de vida de unos 20 kms aproximadamente de alto, que va desde los lechos más profundos de los océanos hasta la cumbre de las montañas más altas. El conjunto de organismos vivos existentes en la biosfera que interactúan entre sí y con su medio no vivo se llama *ecosfera* (Miller, 1994).

En las relaciones del ser humano y la naturaleza hay que tener presente que el despliegue de actividades económicas cada vez más intensivas en la utilización de recursos naturales, tratando de maximizar los rendimientos de dichas actividades económicas en la búsqueda de mayores niveles de **crecimiento económico**, ha llevado a un conflicto creciente con los principios rectores del **ecosistema natural**, esto es, la preservación de las características de la biosfera y la regeneración de las características de los ecosistemas naturales. De este modo, el medioambiente se ve amenazado por la acción humana, la cual está ocasionando modificaciones estructurales y funcionales en los ecosistemas naturales.

Tal como señala Jiménez Herrero (1980), las prácticas agrícolas intensivas introducen cambios desestabilizadores ya que alteran la diversificación de los ecosistemas al especializarse en regímenes de monocultivo. Asimismo, producen perturbaciones en el ciclo hidrológico al aumentar la salinidad de las aguas por la utilización de técnicas de regadío inadecuadas, y en el ciclo del nitrógeno, especialmente al emplear fertilizantes artificiales. Igualmente, el desarrollo de la civilización tecnológica contemporánea y el empuje de la revolución industrial, ha supuesto la existencia de tres grandes focos perturbadores de los ecosistemas naturales:

- En primer lugar, la importante pérdida de *biodiversidad* o diversidad de especies, lo que provoca grandes desequilibrios.
- En segundo lugar, la limitada capacidad de absorción de la naturaleza para asimilar la enorme masa de residuos procedentes de las actividades humanas de producción y consumo, ya que los desperdicios no pueden ser degradados biológicamente por los organismos *descomponedores*, dando lugar a la contaminación y a perturbaciones graves en el funcionamiento de los ecosistemas y alteraciones de los ciclos biogeoquímicos.
- Finalmente, el tercer foco perturbador proviene del importante consumo de energía procedente de yacimientos fósiles (carbón, petróleo, gas), que constituye la causa principal de la contaminación del medioambiente en el planeta Tierra.

La estabilidad de un ecosistema natural aumenta cuando tiene una mayor diversidad de especies (*biodiversidad*), ya que el grado de organización es mayor y las posibilidades de adaptación al cambio son también superiores. El desarrollo de un *ecosistema natural* es, así, coincidente con el desarrollo de la biosfera a largo plazo, en el sentido de que alcanzar la mayor protección contra las perturbaciones permite el mantenimiento de sus complejos mecanismos de autorregulación (*homeostasis*).

1.4. Los Principios de la conservación de la materia y la degradación de la energía

En Física se llama **materia** a cualquier tipo de entidad que es parte del universo observable, tiene **energía** asociada, es capaz de interactuar, es medible y posee una localización espacial y temporal determinada. Todas las formas de **materia** tienen asociadas una cierta energía. En la naturaleza existen varios niveles de organización de la **materia** según su tamaño y función. Los tres niveles inferiores se refieren a las *moléculas*, *átomos* y *partículas subatómicas*, que constituyen los componentes básicos de la materia. Los niveles superiores de organización de la materia se refieren a los *organismos*, *poblaciones*, *comunidades*, *ecosistemas* y *ecosfera*, que constituyen el ámbito de estudio de la **Ecología** (Miller, 1994).

En términos de **materia** la Tierra es un planeta cerrado. A través de miles de millones de años los procesos naturales garantizados por el flujo de energía solar y los ciclos biogeoquímicos han garantizado la reproducción de las condiciones de existencia de la vida en el planeta, gracias a las interacciones entre los elementos no vivos (aire, agua y suelo) y el medio vivo.

La **calidad** de la materia es una medida de cuan útil es un recurso material, según su disponibilidad y concentración. La materia de *alta calidad* está organizada y concentrada, y generalmente se encuentra cerca de la superficie terrestre. Tiene gran potencialidad para ser utilizada como recurso material y posee *baja entropía*. Por su parte, la materia de *baja calidad* está desorganizada, diluida o dispersa, y con frecuencia se halla a profundidad bajo la superficie terrestre, o dispersa en el océano o en la atmósfera. Tiene menor potencialidad para su uso como recurso material y posee una *entropía mayor*.

El término **entropía** se utiliza para referirse al grado de desorden o aleatoriedad de un sistema. Fue introducido por Rudolf Clausius⁶ en 1850. Cuanto mayor es el desorden en una muestra de materia, mayor es su *entropía*. La entropía describe, por tanto lo irreversible de los procesos termodinámicos. Se refiere a la parte de la energía que no puede utilizarse para producir *trabajo útil*.

En Física, la **energía** se define como la capacidad de hacer *trabajo* ejecutando tareas mecánicas, físicas, químicas o eléctricas, o bien produciendo una transferencia de calor entre dos objetos a diferente temperatura. Las formas de energía comprenden la luz (una forma de energía radiante), el calor, la energía química almacenada en los enlaces que unen los elementos y compuestos, la materia en movimiento, y la electricidad. En Economía la **energía** es un recurso natural que incluye una tecnología asociada, y que se utiliza para extraer, transformar y dar un uso industrial o económico a la naturaleza. La **energía** es el elemento fundamental para cualquier actividad en el planeta, ya sea para la producción de alimentos, para el funcionamiento de las fábricas, para mantener la temperatura de nuestro cuerpo, para los sistemas de transporte, etc.

La **energía solar** suministra la energía utilizada para calentar la Tierra y todo lo construido en ella por el ser humano. De no ser por este aporte perenne de la energía solar la vida en el planeta no existiría. Este ingreso de energía solar también ayuda a la realización de los ciclos del carbono, oxígeno, agua y otras sustancias químicas que se necesitan para la vida en el planeta. La **energía solar** incluye la energía directa del Sol y las diversas formas de energía indirecta producidas por la incidencia solar directa. Estas formas indirectas de energía solar comprenden los vientos, el agua que cae y fluye (hidroenergía), y la **biomasa**, es decir, la energía solar convertida en energía química almacenada en los compuestos orgánicos en los árboles y otras plantas.

Es común diferenciar las fuentes de energía en renovables y no renovables. Entre las **energías renovables** se encuentran la energía solar, eólica, geotérmica, hidráulica, mareomotriz, biomasa, y termoeléctrica. Las fuentes de **energía no renovables** son el carbón, el petróleo, el gas natural y la energía atómica o nuclear que requiere uranio o plutonio.

Los *elementos* y *compuestos* pueden experimentar cambios físicos y químicos, los cuales proporcionan o necesitan energía, generalmente en forma de calor. Los cambios físicos no implican modificación en la composición química. Los cambios químicos, por el contrario, implican cambios en la composición de los elementos o compuestos involucrados. Por ejemplo, cuando el carbón se quema, el carbono (C) que contiene se combina con el oxígeno (O₂) de la atmósfera formando el compuesto gaseoso dióxido de carbono (CO₂), que es un desecho. Como es sabido, el incremento permanente de la concentración de dióxido de carbono en la baja atmósfera es la causa del aumento del efecto invernadero en la Tierra. Además de los cambios físicos y químicos, la materia puede ser objeto de un tercer tipo de cambio, que son

⁶ Rudolf Julius Emmanuel Clausius (1822-1888), físico y matemático alemán, considerado uno de los fundadores de la *Termodinámica*. En su trabajo más importante sobre la teoría mecánica del calor, publicado en 1850, estableció por primera vez las ideas básicas de la segunda ley de la termodinámica, introduciendo en 1865 el concepto de *entropía*.

los cambios nucleares: la radiactividad natural (o radiación electromagnética), la fisión nuclear y la fusión nuclear.

La **energía nuclear** es la energía que se libera al dividir el núcleo de un átomo (*fisión nuclear*) o al unir dos átomos para convertirse en un átomo individual (*fusión nuclear*). La **fisión nuclear** consiste en la división del núcleo de un átomo, el cual se fragmenta generando neutrones y otros núcleos con una masa algo menor que la masa original del núcleo inicial, generando de ese modo energía. Los neutrones liberados en la fisión nuclear pueden producir fisiones adicionales en otros núcleos, provocando una cadena de reacciones nucleares, que pueden ser controladas (energía nuclear) o no controladas (armas nucleares, desastres nucleares). Por su parte, la **fusión nuclear** es una reacción nuclear en la que dos núcleos de átomos ligeros, por lo general, el hidrógeno y sus isótopos (deuterio y tritio), se unen para formar otro núcleo más pesado, liberando una gran cantidad de energía. Un ejemplo de fusión nuclear lo tenemos en la energía procedente del Sol, que tiene su origen en la fusión de núcleos de hidrógeno, generándose helio y liberándose una gran cantidad de energía que llega a la Tierra en forma de radiación electromagnética.

Sin embargo, lo más importante es destacar que la energía existe en dos estados cualitativos: la energía *disponible* o *libre* (de baja entropía), y la energía *no disponible* (de alta entropía), que ya no se puede volver a utilizar. Por ejemplo, cuando se quema carbón o petróleo, su contenido de energía libre no se reduce ni se incrementa, pero esa energía libre inicial se disipa en forma de calor, humo y cenizas, formas de entropía o energía no disponible que ya no es posible utilizar y que se acumula como contaminación del medio ambiente. Por ello, si se sigue avanzando en el mismo proceso de crecimiento económico actual, el camino hacia la degradación (y posible destrucción) del planeta Tierra es sólo cuestión de tiempo.

Así pues, el proceso económico está inserto en una base material sujeta a restricciones biofísicas y energéticas, lo cual hace que los mayores niveles de producción de bienes y servicios (que constituye el objetivo explícito de la economía convencional) lleven consigo mayores niveles de desperdicios, desechos y contaminación. Algunos autores mantienen una fe sin límites en que la tecnología será capaz de encontrar alternativas ante estos problemas. Pero la sustitución de un conjunto (o *acervo*) finito de baja entropía accesible, cuya degradación se acelera con el uso, no puede seguir siempre (Georgescu-Roegen, 1975).

La energía libre que el ser humano puede utilizar proviene de dos fuentes distintas: (i) el *acervo* o cantidad (*stock*) de depósitos contenidos bajo la corteza terrestre; y (ii) el *flujo* de energía solar. La primera de estas fuentes es insignificante en comparación con la segunda. Por increíble que parezca, como recuerda Georgescu-Roegen (1971), la totalidad del acervo terrestre podría producir apenas unos cuantos días de energía solar⁷.

En la jerga habitual de la Economía se utiliza la expresión «*consumo energético*», sin embargo, este término es incorrecto ya que la *materia* o la *energía* no se consumen o destruyen al ser utilizadas, simplemente se degradan en su calidad. Lo que se consume cuando utilizamos energía o materiales es su disponibilidad para realizar trabajo útil (Ehrlich, P: Ehrlich, A; y J. P. Holdrin, 1977).

De acuerdo con la Segunda Ley de la Termodinámica, todos los procesos físicos, naturales y tecnológicos implican que la disponibilidad de la energía utilizada decrece, al generarse una mayor entropía. Las actividades económicas implican, por consiguiente, una transformación de la forma de la energía, la cual, según la Primera Ley de la Termodinámica, ni se crea ni se destruye. La cantidad total de energía sigue siendo la misma, aunque la energía libre utilizada se convierte en energía no disponible, esto es, desecho o contaminación.

⁷ Eugene Agrés: «Power from the Sun», *Scientific American*, agosto de 1950. Citado por Georgescu-Roegen (1971).

Como vemos, los puntos de vista de la economía convencional y de la ecología no son coincidentes. Desde el punto de vista de la ecología la crisis energética, por ejemplo, no es la insuficiencia en el abastecimiento de la energía, o el aumento del precio del combustible, sino el uso excesivo del tipo de energía procedente de los combustibles fósiles, lo cual figura entre las principales causas del deterioro de la biosfera. Por otro lado, la eficiencia productiva (o *productividad*) de los procesos económicos no puede medirse exclusivamente, como hace la economía convencional, como la proporción entre el volumen de trabajo realizado y la cantidad de factores utilizados (mano de obra, capital y otros recursos). En realidad, la eficiencia productiva, desde el punto de vista biofísico, es la proporción entre el trabajo realizado y el flujo total de energía *neta* consumido en ello.

Recuadro 1.7. Las principales leyes de la Termodinámica y su importancia en el sistema económico

El **Principio de Conservación de la Materia**, también llamado *Primera ley de la Termodinámica*, señala que en todos los cambios físicos o químicos no se crea ni se destruye ninguno de los átomos que intervienen. Lo que ocurre es un cambio en distintas configuraciones espaciales (cambios físicos) o en diferentes combinaciones (cambios químicos) de la materia. Esto plantea la necesidad del reciclaje o reutilización de los *desechos* generados en los procesos de transformación productiva de la materia. Y, más aún, la necesidad de plantearse *ex-ante* un principio de prevención de la contaminación o impacto que los procesos de producción generan, a fin de elegir aquellos que eviten daños ambientales.

El **Principio de la Degradación de la Energía**, o *Segunda ley de la Termodinámica* señala que cuando la energía cambia de una forma a otra, dicha energía útil es degradada a una calidad inferior, más dispersa, esto es, con niveles de *entropía* más elevados y, por tanto, menos útil. Por lo general esa entropía toma la forma de calor que fluye al medio ambiente y se dispersa en el aire o en el agua. Así pues, cuanto más energía se utiliza, más energía desordenada (o *entropía*) se agrega al medio ambiente. Por ello tenemos que reducir o minimizar nuestra aportación al desorden entrópico generado en la Naturaleza.

Una forma de minimizar este impacto es a través del aumento de la **eficiencia de la energía**, que es el porcentaje de entrada total de energía que realiza un trabajo útil y no se convierte en calor de baja calidad (*entropía*) esencialmente no utilizable. Por ejemplo, utilizar energía eléctrica de alta calidad para proporcionar calefacción (o calentar el agua) en un hogar, supone un desperdicio importante de energía ya que implica la producción de energía de alta calidad en grandes plantas de energía, lejanas, así como la distribución y transporte de la misma para atender a necesidades de calor de calidad moderada. Una regla general de *uso eficiente de la energía* es el principio de equiparar o adaptar la calidad de la energía a las tareas en que debe ser aplicada. En este sentido, no debería utilizarse energía de alta calidad para usos que pueden llevarse a cabo con energía de menor calidad (gas natural, energía solar o biomasa).

Por otra parte, se requiere energía para producir energía, de modo que interesa saber cuál es la **energía útil neta**, es decir, la energía útil total disponible del recurso menos la energía utilizada para obtenerla, y la desperdiciada en ese proceso de producción y transporte hasta los usuarios. Podemos expresar esta relación como el cociente entre la energía útil producida y la energía útil utilizada para dicha producción. La energía de *fisión nuclear* convencional tiene una baja relación de energía neta debido a que se requieren grandes cantidades de energía para extraer y procesar el mineral de uranio, convertirlo en combustible nuclear utilizable, y construir y operar las plantas generadoras de electricidad. Asimismo, se requiere energía adicional para desmontar las plantas nucleares después de sus años de vida útil, y luego almacenar durante miles de años los residuos nucleares altamente radiactivos resultantes (Miller, 1994).

Como vemos, el principio de conservación de la materia y el principio de degradación de la energía explican cómo el uso de los recursos materiales y energéticos agrega desechos de calor y materiales de desperdicio en el medioambiente (aire, agua y suelo), aumentando así su **entropía**. El fomento incesante de un tipo de crecimiento económico sin límites implica, por tanto, el aumento de la *entropía* en el medio natural, constituyendo un modelo de crecimiento basado en el derroche y desperdicio.

Enfrentar esta situación exige cambiar dicho modelo de crecimiento económico insostenible a fin de sentar las bases de una sociedad regida por las leyes de la materia y la energía, procediendo a incorporar un modelo de producción y consumo sostenibles. Ello obliga a superar la contabilidad económica (basada en indicadores monetarios) incorporando la medición en términos de energía y materiales, a fin de orientar la toma de decisiones inteligentes (sostenibles). Todo esto implica una nueva revolución industrial, cultural y política.

El tránsito hacia una *sociedad inteligente* o *estable*, capaz de asegurar la vida en el Tierra debe caracterizarse, por tanto, por un uso más eficiente de la energía y de los recursos materiales, avanzando hacia la utilización de las energías renovables, el reciclado y reutilización de los materiales, reduciendo el uso y desperdicio de los mismos, incorporando criterios de producción y diseño sostenibles, con productos que duren más y que sean fáciles de reciclar, reutilizar y reparar, haciendo énfasis en la prevención de la contaminación y la reducción de desechos, con prioridad sobre los enfoques que se centran únicamente en el manejo de los residuos o desechos.

Capítulo 2

Sistema económico y organización de la producción

2.1. Sistema económico e interrogantes básicos de la economía

Según exponen Carlos Ochando y J. M.^a Nácher, en la obra colectiva titulada *Elementos básicos de Economía* (1996), un **sistema económico** «es una forma de organizar el trabajo necesario para sobrevivir que adopta el conjunto de una sociedad y cuya presencia afecta a todos los ámbitos de la vida individual y colectiva». De este modo, cada *sistema económico* es el resultado de una elección entre valores, normas e instituciones que organiza de una determinada forma las relaciones entre los agentes que actúan en la economía.

Todo *sistema económico* debe responder a los principales **interrogantes básicos** de la economía que son los siguientes:

- ¿**Qué** y cuánto producir?
- ¿**Cómo** producir? Desde el punto de vista técnico (combinación técnica de los recursos); medioambiental (alternativas coherentes con las exigencias de la sostenibilidad ambiental); y relativo a la calidad de las relaciones sociales de producción (tipo de contratación de la mano de obra, utilización de mano de obra infantil, u otros).
- ¿**Dónde** producir? Esto es, la localización territorial de las actividades productivas.
- ¿**Para quién** producir? Se refiere a la forma de distribución personal y territorial del ingreso (es decir, entre grupos sociales y hogares, de un lado, y entre diferentes territorios o regiones), así como la distribución de los productos según los diferentes tipos de consumo (bienes de consumo básico o bienes de consumo de lujo, por ejemplo).

Estos *interrogantes básicos* de la Economía se refieren a los tres grandes problemas de la *asignación de los recursos* productivos entre las distintas alternativas posibles, la *producción* en sentido estricto, y la *distribución* de lo producido, a fin de asegurar la atención de las necesidades de la población. Al referirnos a la asignación de los recursos hay que destacar los criterios de **eficacia** y **eficiencia** en el uso de los recursos. El criterio de **eficacia** alude a la forma más conveniente de utilización de los recursos para alcanzar el objetivo de producción deseado. Se responde, por consiguiente, a la pregunta sobre la combinación óptima de recursos para conseguir una determinada finalidad. Por el contrario, el criterio de **eficiencia** se refiere al uso de los recursos que suponga un menor consumo de los mismos, esto es, alude al coste que implica el logro del objetivo deseado. De este modo, por ejemplo, tanto el coche privado como el transporte público en tren o en metro, son ambos procedimientos *eficaces* para trasladarse desde la periferia urbana al centro de la ciudad, pero el coche privado es mucho menos *eficiente*, sobre todo, en términos de *sostenibilidad ambiental*.

La incorporación de los elementos medioambientales en la reflexión sobre el funcionamiento del *sistema económico*, obliga a introducir las consideraciones derivadas de los impactos sociales o medioambientales provocados por las diferentes actividades económicas, lo cual hace obligada la evaluación ambiental previa desde el mismo momento del diseño de las diferentes alternativas de asignación de recursos, con el fin de avanzar hacia una economía sostenible.

2.2. La producción de bienes y servicios

La actividad productiva tiene como finalidad la obtención de **productos** (bienes y servicios) que permiten atender las **necesidades** de consumo individual y colectivo. Los **bienes** son los productos tangibles o materiales (tales como alimentos, viviendas, maquinaria, carreteras, etc.), mientras que los **servicios** son los productos intangibles o inmateriales, como la atención médica, las actividades comerciales, la educación, la salud, y la información, entre otros.

En economía, el concepto de **bienes** alude a la existencia de determinadas características materiales de objetos que son valorados de forma positiva ya que permiten la satisfacción de necesidades humanas concretas. Por ejemplo, la existencia de una autovía, un ferrocarril, o un barco, que permiten el transporte a determinados destinos. Los *bienes* se pueden clasificar según diversos criterios, esto es, según su grado de escasez, su funcionalidad, el grado de transformación, la facilidad de acceso a los mismos, el tipo de necesidades que atienden, y la distinción que puede hacerse según el comportamiento de la demanda de los bienes ante variaciones del nivel de renta (Cuadro 2.1).

Cuadro 2.1. Clasificación de los bienes

Según su grado de escasez	- Bienes libres - Bienes económicos
Según su funcionalidad	- Bienes de consumo: (duraderos y no duraderos) - Bienes de inversión - Bienes ambientales
Según el grado de transformación	- Bienes finales: (sustitutivos y complementarios) - Bienes intermedios
Según la facilidad de acceso	- Bienes públicos - Bienes privados
Según el tipo de necesidades que atienden	- Bienes de primera necesidad (consumo básico) - Bienes de consumo de lujo (consumo suntuario)
Según el comportamiento de la demanda ante variaciones de la renta	- Bienes de demanda normal (o bienes normales) - Bienes inferiores

Según su grado de escasez, podemos diferenciar los *bienes libres* y los *bienes económicos*. Los *bienes libres* son de libre acceso para la población y pueden ser utilizados sin costo alguno. Un ejemplo de *bien libre* lo constituye el aire que respiramos, aunque el grado cre-

ciente de contaminación atmosférica provocada por el modelo de producción y consumo predominantes, está convirtiendo este bien libre en un bien escaso, que obliga a dedicar recursos crecientes para reducir o evitar su contaminación. Por su parte, los *bienes económicos* son bienes escasos, a los cuales no se puede acceder libremente. Para ello hay que pagar un precio en el mercado, como lo hacemos en la compra de alimentos o combustibles.

Según su funcionalidad podemos distinguir los *bienes de consumo* y los *bienes de inversión* (o bienes de capital), así como los *bienes ambientales*, cuya función es garantizar los ciclos básicos de los ecosistemas, como veremos enseguida. Los bienes de consumo pueden dividirse, a su vez, en bienes *duraderos* —como el mobiliario de una casa— y bienes *no duraderos* —o perecederos—, como los tomates, los yogures o la leche, por ejemplo. Por otro lado, según el grado de participación o transformación en el proceso productivo, podemos distinguir los *bienes finales*, esto es, que permiten atender directamente las necesidades de las personas que los adquieren, sin ninguna transformación adicional, y los *bienes intermedios*, que son utilizados en la producción de los *bienes finales*, como es el caso del acero o el material plástico utilizados en la fabricación de un automóvil.

Entre los bienes finales podemos también distinguir los *bienes sustitutivos* y los *bienes complementarios*. Se dice que dos bienes son *sustitutivos* cuando ambos sirven para atender la misma necesidad, como es el caso del azúcar y la miel, o la margarina y la mantequilla, por ejemplo. Mientras que dos bienes son *complementarios* cuando se requieren ambos bienes para atender por completo una determinada necesidad, por ejemplo, una impresora de tinta láser y el cartucho de tinta.

Otra distinción importante es la realizada entre los *bienes públicos* y los *bienes privados*. Los *bienes privados* tienen un titular o propietario de los mismos, ya sea una persona física o jurídica (una sociedad o empresa). Por consiguiente, son bienes de acceso limitado ya que pertenecen a sus propietarios. En el caso de una vivienda particular la propiedad de la misma impide su utilización por otras personas, a menos que el titular la ponga en venta o alquiler. Asimismo, el propietario de un hotel decide que el acceso al mismo pueda efectuarse a cambio del pago de la tarifa correspondiente a los días que va a ser utilizado por otras personas. Así pues, los bienes privados son *mercancías*, las cuales tienen su precio de mercado.

Por el contrario, los *bienes públicos* pueden ser utilizados por toda la colectividad sin que nadie pueda apropiarse de ellos. Se dice que los *bienes públicos* tienen dos características específicas: (i) una de ellas es que el uso o consumo del mismo por parte de un usuario no supone una limitación para el uso o consumo de otros usuarios (lo que se denomina *principio de no rivalidad*); (ii) asimismo, nadie puede ser excluido de su utilización (lo que se denomina *principio de no exclusión*). Ejemplos de bienes públicos son las carreteras nacionales, los vehículos y equipamiento público del cuerpo de bomberos, o los parques públicos, entre otros.

De otro lado, podemos diferenciar los bienes según el tipo de necesidades que atienden. En este caso hablamos de *bienes de primera necesidad* o de consumo básico, de un lado, y de *bienes de consumo de lujo* o consumo suntuario, de otro. Los *bienes de primera necesidad* o de consumo básico constituyen la demanda principal de las unidades familiares de menores ingresos.

Finalmente, es posible diferenciar los bienes según el comportamiento de la demanda de los mismos ante variaciones del nivel de renta. Así, podemos hablar de *bienes de demanda normal* (o bienes *normales*) y *bienes inferiores*. A medida que aumenta la renta familiar suele darse una disminución de la demanda del tipo de bienes de consumo básico (como el pan, las patatas, o la ropa usada), razón por la cual se les llama *bienes inferiores*. En otro caso, cuando ante un aumento de la renta familiar se incrementa en mayor medida la demanda de otro tipo de bienes, como el consumo de carne de ternera, merluza fresca, o la adquisición de ropa nueva, a este tipo de bienes se les llama *bienes superiores*.

Por su parte, los **servicios** son productos de naturaleza intangible o inmaterial que incluyen un gran número de actividades fundamentales en la economía, siendo su nota más distintiva la de la *heterogeneidad* de los mismos. El **Cuadro 2.2** intenta exponer una clasificación (no exhaustiva) de los servicios.

Como vemos, se trata de actividades muy diversas, las cuales pueden —a su vez— diferenciarse según se trate de servicios de carácter *público* o servicios prestados por el sector *privado*. Los **servicios públicos** son llevados a cabo por las Administraciones Públicas con los ingresos obtenidos a través de los tributos. En algunos casos el Estado posee el monopolio de estos servicios, como la administración de justicia o el orden público y, en otros, la Administración Pública puede admitir la presencia del sector privado para su impartición, como ocurre con los servicios de educación o sanidad, por ejemplo. Los **servicios privados** son realizados por empresas o entidades privadas en busca de un beneficio económico. Estos servicios pueden dirigirse a personas (como los servicios de peluquería o el cuidado de personas mayores), o bien a empresas, como los servicios de comercialización o de investigación de mercados, entre otros.

Dentro de los *servicios a empresas* pueden diferenciarse los **servicios reales** de los **servicios financieros**. Los servicios reales incluyen los servicios de información empresarial, los servicios de comercialización de productos, los servicios de diseño y moda, los servicios de capacitación de recursos humanos, u otros. Mientras que entre los servicios financieros se encuentran los servicios para la realización o preparación de proyectos de inversión, o los servicios de gestión financiera, entre otros.

Cuadro 2.2. Clasificación de los servicios

Servicios de apoyo a la producción (servicios a empresas)	- Asesoramiento tecnológico, consultoría a empresas. - Asesoramiento legal, fiscal y financiero a empresas. Seguros a empresas. - Formación gerencial y empresarial. - Servicios de comercialización y fomento de exportaciones.
Servicios de distribución y servicios financieros	- Comercio mayorista y minorista. Franquicias. - Transporte y comunicaciones. Telecomunicaciones e informática. - Banca y servicios financieros. Bolsa y mercado de valores
Servicios sociales	- Educación, Sanidad, Salud, Higiene. - Seguridad Social (desempleo, pensiones, guarderías, tercera edad, etc.). - Servicios para el fomento de la igualdad de género.
Servicios personales	- Turismo, hostelería, bares y restaurantes. - Cultura, deporte y espectáculos. Patrimonio Cultural. - Medios de comunicación, Prensa, Radio, TV, Cine. - Seguros de vida, seguros de accidentes, seguros del hogar, etc.
Servicios ambientales	- Servicios de los ecosistemas. - Protección y conservación del Patrimonio Natural. - Fomento de energías renovables. Eficiencia energética. - Gestión de residuos. - Servicios de educación ambiental. Ahorro en el consumo de agua potable.
Administración Pública	- Representación política y aplicación de políticas públicas - Servicios de seguridad y defensa - Administración de Justicia

2.3. Tipología de necesidades humanas

Entre las **necesidades** de la población hemos de diferenciar, de un lado, las **necesidades básicas de carácter biológico** (esto es, alimentación, agua potable, energía, vestido, alojamiento, educación, salud y cultura principalmente) y, de otro, las **necesidades sociales, colectivas y culturales**, entre las cuales podemos diferenciar las necesidades vinculadas a la educación, formación profesional y acceso a información y conocimiento, al logro de un sentido de pertenencia a una determinada colectividad, comunidad o territorio, y al desarrollo de la identidad, autoestima y dignidad personal.

Todas estas necesidades se explican por el contexto social, histórico, religioso y cultural de cada sociedad, por lo que cualquier intento de pensar en un *individuo abstracto* (como hace la economía convencional con el supuesto del «*homo economicus*»), implica una separación de elementos interdependientes. Todas las aspiraciones individuales son resultado o están influenciadas por estos elementos de carácter social, cultural, institucional y educativo (**Gráfico 2.3**). Asimismo, además de las *necesidades*, hemos de aludir a las *aspiraciones o deseos* que son en gran parte influenciados por los medios de comunicación que los generan (publicidad, radio y televisión, entre, otros), y por el diferente *estatus social* en el que viven o al que aspiran las distintas personas.

Gráfico 2.3. Tipología de necesidades



2.4. La actividad productiva y los factores de la producción

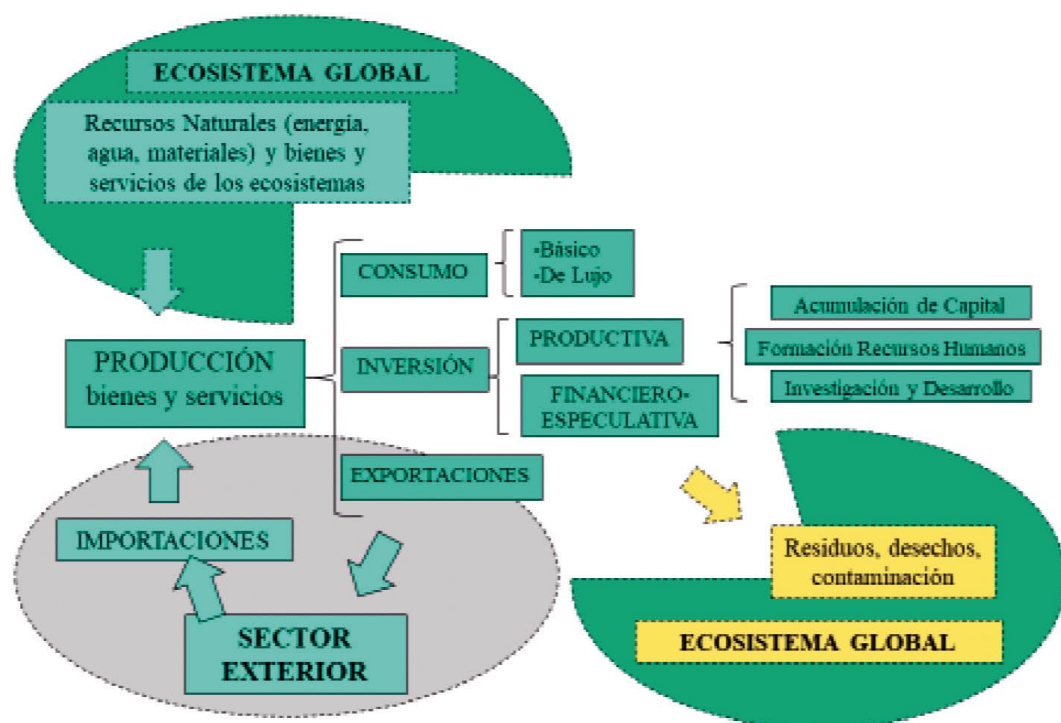
La actividad de la **producción en sentido amplio** incluye la concepción o *diseño*, el procesamiento o *transformación* que se realiza de los insumos y materias primas utilizados, así como las actividades de *distribución* y *comercialización* que permiten disponer de los insu-

mos o materias primas utilizadas en la actividad productiva o acercar los productos a los diferentes mercados de destino, y la *financiación* que hace posible todas estas actividades. Asimismo, en coherencia con el enfoque del desarrollo sostenible, es preciso incorporar a estas actividades el reciclaje y reutilización de los residuos como parte de la responsabilidad de la actividad productiva, a fin de alcanzar el objetivo de generar la menor cantidad de residuos o desechos en dicha actividad. Sin embargo, como sabemos, a veces se utiliza un concepto mucho más limitado de producción, en el cual se lo diferencia de las actividades de la distribución y comercialización de los productos, así como de la financiación del proceso productivo, sin referirse para nada al reciclaje y reutilización de los residuos.

La parte de la producción que se destina a atender directamente las necesidades de la población constituye el **consumo**, el cual puede dividirse en **consumo básico** (orientado a la atención de las necesidades básicas) y el **consumo de lujo**, que se destina a la adquisición de joyas, yates, autos de alta gama y servicios exclusivos, entre otros.

Otra parte de la producción se destina a la inversión en **medios de producción o bienes de capital**, esto es, maquinaria, nuevas tecnologías, instalaciones, herramientas, y bienes de equipo que permiten incrementar la capacidad productiva de una sociedad. Constituyen la **inversión productiva** (o **acumulación de capital**), esto es, la parte de la producción destinada a ampliar el potencial productivo en sucesivos momentos de la actividad económica. También son parte de esta inversión productiva los **conocimientos y tecnología** adquiridos mediante la **formación de los recursos humanos**, así como las actividades de **investigación y desarrollo** para la incorporación de **innovaciones** (I+D+i) (ver Gráfico 2.4).

Gráfico 2.4. La actividad productiva



La **inversión productiva** es muy importante para asegurar la incorporación de mejoras e innovaciones en el sistema económico de una sociedad. Un tipo de inversión diferente son las **inversiones financieras especulativas** ya sea en el ámbito inmobiliario, financiero o bursátil. Como ya se ha señalado, la desproporcionada relación existente hoy día entre el volumen de los movimientos financieros de capital de carácter especulativo en relación con las inversiones productivas en la «*economía real*» constituye uno de los rasgos más desequilibrantes de la economía mundial, sometida a la incertidumbre de una economía de casino. Obviamente, no todas las inversiones financieras están guiadas por fines especulativos, ya que hay que diferenciar éstas de las que se orientan a poner en marcha los proyectos de carácter productivo y generadores de empleo, es decir, los **proyectos de desarrollo**. Por ello se insiste en la importante distinción entre las inversiones vinculadas al **capital productivo** y las aplicaciones **financieras** cuya finalidad es únicamente la especulación para obtener ganancias dinerarias. Este último debería ser objeto —en mi opinión— de *mecanismos de regulación* eficaces a fin de evitar que el funcionamiento especulativo introduzca elementos importantes de incertidumbre en el sistema económico.

Por otra parte, el destino de la producción también incluye las **exportaciones**, que atienden la demanda de consumidores extranjeros. De este modo, se logra una entrada de divisas por la venta en el exterior de dichos productos (bienes o servicios) exportados. Asimismo, para la realización de la actividad productiva interna se requiere, por lo general, de algunos productos que se adquieren en el exterior. Son las **importaciones**, que implican un pago por la compra de las mismas. Como se aprecia en el **Gráfico 2.4**, toda la actividad del sistema económico requiere el suministro de recursos naturales y bienes y servicios medioambientales (o de los ecosistemas), y utiliza el medioambiente como sumidero para sus residuos y desechos.

Cuadro 2.5. Factores de producción



Al conjunto de los recursos productivos utilizados en la producción se les llama **factores de producción** (Gráfico 2.5). Nos referimos a:

- Los **recursos naturales** (tierra, materiales, agua, energía) y los **bienes y servicios de los ecosistemas**.

- El **trabajo humano** (tanto cualificado como no cualificado). Ello incluye, naturalmente, el nivel de **conocimiento** disponible, tanto de carácter general (conocimiento *codificado*), como de carácter aplicado (conocimiento *tácito*)⁸.
- El **capital físico** (tecnología, maquinaria, instalaciones, bienes de equipo, etc.) y el **capital financiero** utilizado en la actividad productiva.
- La **organización de la producción**, tanto física como social, técnica, territorial y medioambiental.

2.5. Recursos naturales y bienes y servicios de los ecosistemas

Con objeto de llevar adelante las actividades productivas los seres humanos utilizan los recursos que proporciona la naturaleza, entre los cuales se encuentran los recursos energéticos, los recursos hídricos, el aire limpio, el clima, el suelo cultivable, los yacimientos minerales, los bosques, flora y fauna, así como los *bienes y servicios de los ecosistemas*, los cuales aseguran la vida en el planeta. Los **recursos naturales** son, pues, aquellos que obtenemos directa o indirectamente de la Naturaleza. Nos referimos a la energía procedente del Sol, la superficie terrestre, los minerales y nutrientes del suelo y subsuelo de la corteza terrestre, el agua, el aire, las plantas, los animales (silvestres y domesticados), y otros recursos producidos por los procesos naturales de la Tierra. Los recursos naturales pueden clasificarse en recursos **perennes**, recursos **potencialmente renovables**, y recursos **no renovables** (Miller, 1994).

Los **recursos perennes**, como la energía solar directa, son virtualmente inagotables según una escala humana de tiempo, mientras que los **recursos potencialmente renovables** son aquellos que pueden estar disponibles de forma indefinida siempre que su utilización no impida los procesos naturales que hacen posible su reemplazo. Son ejemplos el aire puro, el suelo fértil, los bosques, los pastos de las praderas, los animales silvestres, el agua potable de ríos, lagos y corrientes o depósitos de agua subterránea (acuíferos), y la *biodiversidad* que es el recurso más valioso del planeta. La tasa a la que un recurso potencialmente renovable puede ser utilizado sin reducir su reserva disponible se llama rendimiento o **utilización sostenible** del recurso, ya que si se excede el nivel de utilización del mismo, se provoca una **degradación ambiental**.

Los **recursos no renovables** son aquellos que existen en una cantidad determinada (*reservas*) en diversos lugares de la corteza terrestre, y cuya renovación es resultado de procesos geológicos, físicos y químicos que tienen lugar durante cientos o miles de millones de años. El carbón, el petróleo, el cobre o el aluminio son ejemplos de este tipo de recursos no renovables, cuyo nombre expresa que su extracción y utilización por el ser humano tiene lugar a una tasa mayor que la escala geológica del tiempo en que se produjeron. Por esto, los *recursos no renovables* deben ser reciclados y reutilizados cuando ello sea posible (cobre, aluminio, vidrio, por ejemplo), o bien su uso debe reducirse y sustituirse por otro tipo de recursos potencialmente renovables, como es el caso del cambio de los combustibles fósiles (petróleo, gas y carbón) por energías renovables (solar, eólica, biomasa, entre otras).

Todo cambio indeseable en las características del aire, el agua, el suelo o los alimentos, que afecte de forma nociva a la salud, la sobrevivencia o las actividades humanas o de otros organismos vivos, se llama **contaminación**. La mayoría de los elementos contaminantes son

⁸ El conocimiento *codificado* es aquel que puede adquirirse mediante la consulta de libros, manuales o documentos técnicos, mientras que al conocimiento *tácito* o *contextual* se accede a través de la vinculación con personas con experiencia práctica. Por eso se dice que la «*proximidad territorial*» facilita las vinculaciones *cara a cara* con estas personas.

sustancias químicas sólidas, líquidas o gaseosas producidas como subproductos o desechos, cuando un recurso es extraído, procesado, transformado en productos y utilizado. La *contaminación* también puede tener la forma de emisiones de energía indeseable y perjudicial, como calor excesivo, ruido o radiación.

La **prevención de la contaminación** debe ser parte fundamental de nuestro modelo productivo y energético. Para ello hay que introducir diversas prácticas como las siguientes:

- Evaluación de impacto medioambiental previa a la toma de decisión de las actividades económicas, a fin de eliminar las fuentes posibles de contaminación en los procesos productivos diseñados;
- Reciclado y procesamiento de sustancias químicas peligrosas dentro de los procesos productivos, a fin de evitar que penetren en el medioambiente;
- Diseño de tecnologías sostenibles;
- Utilización de energías renovables y eficiencia energética;
- Garantizar el ciclo de los recursos hídricos y fomentar el ahorro del agua potable; y
- Diseño y fabricación de productos reciclables o reutilizables, que tengan una vida útil larga y que sean fáciles de reparar.

El reto es utilizar un sistema de incentivos (fiscales u otros) que promueva, en las actividades productivas y en el consumo, métodos que eviten la contaminación. Muchos de estos incentivos deben establecerse en el nivel local, razón por la cual los procesos de desarrollo deben incorporar un *enfoque territorial*.

Hay que señalar también que la prevención de la contaminación es un método diferente al de la eliminación de la contaminación una vez que ésta ya está presente en el medioambiente. La incorporación de métodos de eliminación de la contaminación al final de los procesos productivos o de consumo (lo que se suele llamar métodos «*al final de la tubería*») no resulta suficiente. Además, se sesga la búsqueda de innovaciones tecnológicas hacia métodos y sistemas anticontaminantes de los procesos productivos y de consumo actuales, en lugar de dirigirse hacia el cambio de estos procesos productivos y de consumo contaminantes por otros de carácter sostenible. La expresión «*quien contamina debe pagar*» debería ser reemplazada —en mi opinión— por otra que se refiera a la penalización, limitación o prohibición de métodos contaminantes en la producción y el consumo.

Los **bienes y servicios de los ecosistemas** son bienes y servicios subestimados históricamente por el análisis económico bajo la presunción de que eran *bienes libres*, esto es, que podían ser utilizados sin coste alguno por parte del ser humano. Sin embargo, ello no es así. Su utilización y degradación señala el grave error de esta presunción de bienes libres que la economía convencional ha ayudado a extender. Por el contrario, los *bienes y servicios de los ecosistemas* sustentan todas las actividades y la vida de los seres humanos, proporcionando bienes y servicios que son vitales para el bienestar humano y el desarrollo económico y social.

Los *bienes y servicios de los ecosistemas* son los que mantienen la vida humana en el planeta a través de funciones de regulación atmosférica y climática, amortiguación de perturbaciones, regulación del ciclo del agua y disponibilidad hídrica, sujeción y formación del suelo, regulación de nutrientes, procesamiento de residuos, polinización de los cultivos y de la vegetación natural, mantenimiento de la biodiversidad, conversión de energía solar en alimentos y biomasa, provisión de recursos genéticos y medicinales, e incluso la provisión de belleza estética y estímulo intelectual que proporciona la naturaleza.

Activos naturales como los bosques, los lagos, los pantanos, los océanos y mares, y las cuencas de los ríos, son componentes esenciales de los ecosistemas y proporcionan bienes y servicios que contribuyen de forma esencial a garantizar la estabilidad del *ciclo del agua* y sus beneficios para la agricultura y los hogares; el *ciclo del carbono* y su función en la mitigación del clima, la fertilidad del suelo y su importancia en los cultivos, los microclimas locales res-

pecto a la seguridad del hábitat, las reservas pesqueras y su función en la alimentación humana, y así sucesivamente.

La insuficiente e inadecuada atención a la *calidad* de este tipo de bienes y servicios, tal como recuerda el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA, 2011), ha llegado a un punto alarmante, como lo muestran algunos ejemplos de degradación o agotamiento de recursos naturales:

- La disponibilidad del recurso *agua* es reducida en numerosos puntos del planeta, previéndose un incremento del *estrés* por déficit hídrico en un plazo de 20 años, cuando las reservas de agua satisfarán las necesidades de sólo el 60% del mundo.
- Asimismo, el 52% de la población de *peces* comerciales se explota al máximo de su capacidad de regeneración, un 20% se explota por encima de esa capacidad, y el 8% ya se ha agotado.
- Por su parte, el rendimiento de la *actividad agrícola* ha aumentado gracias al uso de fertilizantes químicos, lo cual ha reducido la calidad del suelo, al tiempo que no se ha puesto freno a la creciente deforestación.

Como ya se ha señalado, el ritmo de utilización actual de los recursos naturales y los *bienes y servicios de los ecosistemas* sitúa a la humanidad en una encrucijada muy importante ya que nos encontramos ante un conjunto limitado de recursos de la naturaleza que se ve sometido a la presión de un modelo de crecimiento económico con tasas anuales de producción y de consumo de dichos recursos y de degradación del medioambiente que resulta insostenible en el medio y largo plazo. Por ello, es utópico mantener el objetivo de un crecimiento económico indefinido, es decir, la producción creciente de bienes materiales sin límite, ya que ello no es posible en un espacio finito como el planeta Tierra. Un enfoque de «*Economía Verde*» debería comenzar, por tanto, por un cambio drástico en la forma de entender el funcionamiento de la naturaleza, estando la economía subordinada a esas funciones básicas de los ecosistemas.

Este alegato no es nuevo. En la década de 1970, el informe dirigido por Dennis L. Meadows sobre «*Los límites del crecimiento*», publicado en 1972, puso la voz de alarma ante el previsible agotamiento de recursos naturales estratégicos, dado el modelo productivista predominante, intensivo en la utilización de dichos recursos, junto al aumento demográfico mundial y las relaciones de poder predominantes, que explican el desigual acceso a los medios de producción y a los ingresos obtenidos en la actividad económica. Hoy día esta alarma se ha extendido más allá del agotamiento de algunos recursos naturales estratégicos, ya que lo que se está deteriorando es la propia capacidad de la biosfera para proporcionar los bienes y servicios de los ecosistemas que aseguran la vida en el planeta. Esta es la gravedad de los temas relacionados con el *Cambio Climático* y lo que hace tan obligado replantearse los enfoques habituales de la enseñanza de la economía como si se tratara de una reflexión que pudiera llevarse a cabo con independencia de sus relaciones con la ecología.

2.6. Población y mercado de trabajo

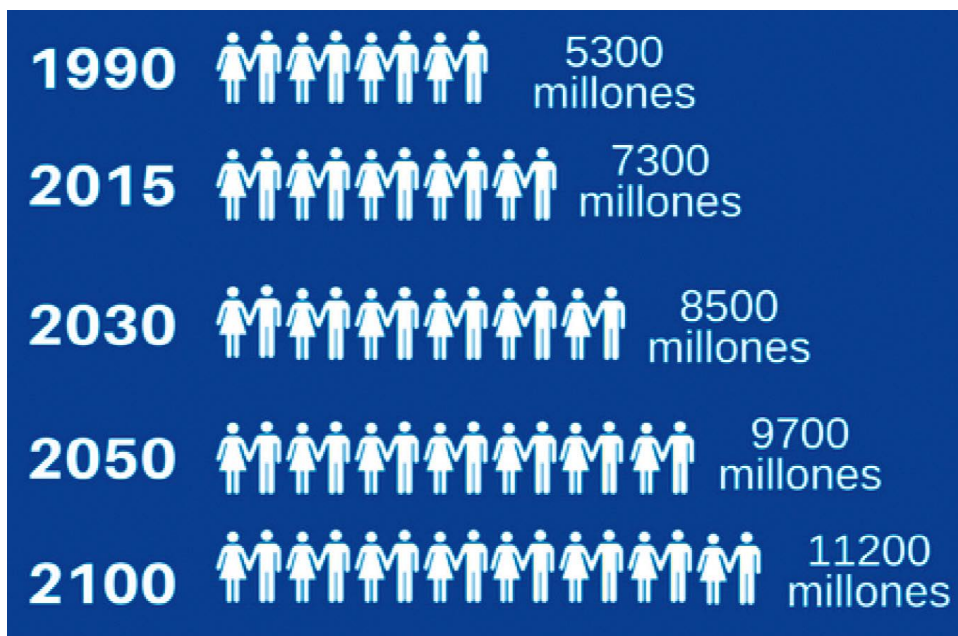
a) *Datos de población a nivel mundial*

Según estimaciones de Naciones Unidas, la población mundial en 1950 era de 2.600 millones de personas, alcanzándose en 1999 los 6.000 millones, para llegar a mediados de 2015 a 7.300 millones. Este importante crecimiento demográfico ha tenido lugar, en gran medida, por el aumento del número de personas que sobreviven hasta llegar a la edad reproductiva y ha venido acompañado de grandes cambios en las tasas de fecundidad, lo que

ha aumentado los movimientos migratorios así como los procesos de urbanización, con importantes repercusiones para las generaciones venideras (www.un.org).

El 60% de la población mundial vive en Asia (4.400 millones), 16% en África (1.200 millones), 10% en Europa (738 millones), 9% en América Latina y el Caribe (634 millones), y el 5% restante en América del Norte (358 millones) y Oceanía (39 millones). China, con 1.400 millones, e India con 1.300 millones, son los países más poblados. Ambos representan el 19% y 18% de la población mundial, respectivamente.

Población mundial proyectada hasta 2100



Fuente: revisión de 2015 de la publicación *World Population Prospects* (Perspectivas demográficas mundiales). División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. Producción: Departamento de Información Pública.

Según estas tendencias demográficas, se estima que la población mundial crecerá en más de mil millones de personas en los próximos 15 años, alcanzando en 2030 los 8.500 millones, 9.700 millones en 2050 y 11.200 millones en el año 2100. Estos resultados se basan en una proyección de las **tasas de fecundidad**, que contempla un descenso de las mismas en los países donde aún predominan familias numerosas, y un ligero aumento en los países en los que la tasa media de fecundidad es inferior a dos hijos por mujer. Asimismo, se prevé que mejoren las posibilidades de supervivencia en todos los países.

Según las proyecciones oficiales de Naciones Unidas, más de la mitad del crecimiento demográfico mundial hasta 2050 tendrá lugar en África, que posee la tasa de crecimiento demográfico más alta entre las diferentes regiones del mundo, con un ritmo de aumento anual del 2,5% entre los años de 2010 y 2015. Por tanto, se prevé un rápido aumento de la población, incluso si se reducen los niveles de fecundidad en los próximos años. Por su parte, estas proyecciones oficiales señalan que Asia se convertirá en el segundo continente que más contribuya al crecimiento de la población mundial, con una aportación de 900 millones de

personas entre 2015 y 2050. Por el contrario, la tasa de fecundidad en Europa se encuentra hoy día muy por debajo de la necesaria para garantizar el reemplazo de la población a largo plazo (siendo la tasa media de 2,1 niños por mujer). Este fenómeno lleva ocurriendo ya varias décadas en muchos de los países europeos.

En general, se ha conseguido aumentar la **esperanza de vida** considerablemente en los últimos años en todo el mundo, aumentando la esperanza de vida al nacer hasta los 70 años en promedio. La esperanza media de vida en África en el período 2010-2015 era de 60 años, en comparación a los 72 años en Asia, 75 años en América Latina y el Caribe, 77 años en Europa y Oceanía, y 79 años en América del Norte.

En algunos países y zonas el impacto de las *migraciones internacionales* de la población es significativo, incluyendo los países que envían o reciben migrantes económicos o aquellas zonas más afectadas por los movimientos de refugiados. En términos generales, entre 1950 y 2015, las zonas principales de Europa, América del Norte y Oceanía han sido receptoras netas de migrantes internacionales, mientras que África, Asia y América Latina y el Caribe han sido emisores netos, con un volumen de migración neto que generalmente ha ido aumentando con el tiempo. Desde 2000 a 2015, la migración neta media anual en Europa, América del Norte y Oceanía se estima en 2,8 millones de personas cada año.

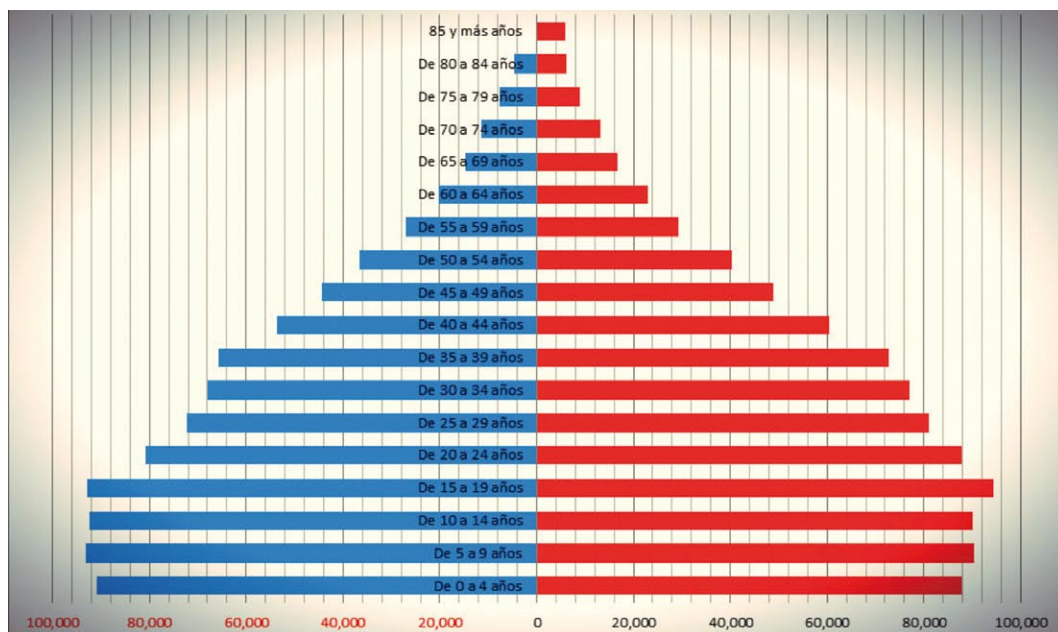
b) *La pirámide de población*

La estructura de la población depende de los distintos factores que influyen en la dinámica demográfica, esto es, la fecundidad, la mortalidad y los movimientos migratorios. La combinación de estos factores, así como el tamaño de la población, son aspectos determinantes en la descripción de la misma. Una de las formas de representar la distribución de la población según tramos de edad y diferencia de sexo, es la **pirámide de población** o pirámide demográfica, que es la representación gráfica en un doble *histograma de frecuencias*, con barras dispuestas en forma horizontal sobre el eje de abscisas, cuya longitud es proporcional a la población existente en ese tramo de edad, señalando a la izquierda la población masculina y a la derecha la población femenina (**Gráfico 2.6**).

Por su parte, en el eje de ordenadas se identifican los diferentes grupos de edad, por lo general, en tramos de cinco años, colocando las barras de menor edad (0 a 4 años) en la parte inferior del gráfico y avanzando progresivamente hacia la cúspide los restantes tramos de edad de cada intervalo. En general suelen diferenciarse tres tipos de pirámides de población:

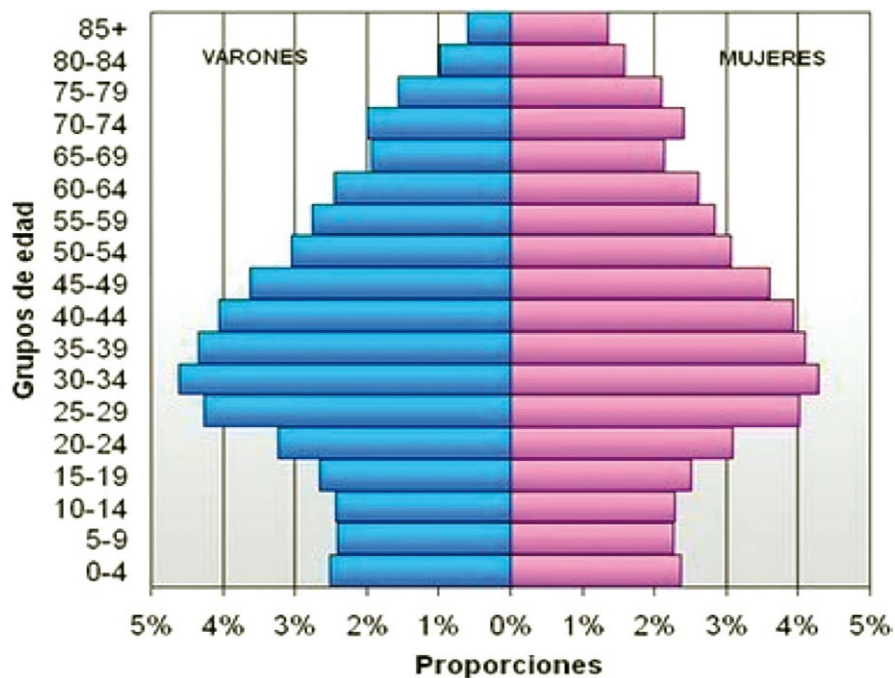
- La **pirámide de población progresiva**, la cual tiene una base ancha, lo que muestra la existencia de una población fundamentalmente joven, y unos tramos superiores de edad que se van reduciendo hacia la cúspide (**Gráfico 2.6**).
- La **pirámide de población estacionaria**, que muestra una mayor igualdad relativa entre los diferentes tramos de edad.
- La **pirámide de población regresiva**, que es más estrecha en los tramos de menor edad, en la base de la pirámide, lo cual refleja la disminución de la natalidad, y se ensancha en los tramos de más edad, mostrando el creciente envejecimiento de la población (**Gráfico 2.7**).

Gráfico 2.6. Pirámide de población



Fuente: www.conceptodefinición.de

Gráfico 2.7. Pirámide de población de España (año 2007)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Censo a 1 de enero de 2007.

c) *Población económicamente activa y población ocupada*

Del conjunto de la población de un determinado país podemos diferenciar la **población en edad de trabajar**, que constituye el potencial de recursos humanos del sistema económico. Se trata de la población comprendida entre los 15 y los 65 años. Así pues, de la población total hay que deducir la población infantil (menor de 15 años), la cual es demasiado joven para incorporarse al mercado de trabajo debiendo ocuparse de su educación básica y profesional⁹, y la población mayor que ya ha pasado a retiro tras el final de su actividad productiva¹⁰. Los dos tipos de población (infantil y anciana) constituyen lo que se denomina **población dependiente**, es decir, el porcentaje de población que depende de los ingresos obtenidos por la población en edad de trabajar.

Sin embargo, no toda la población en edad de trabajar tiene un empleo remunerado, como es el caso de las personas que realizan las actividades domésticas no remuneradas en los hogares (mayoritariamente mujeres), lo que supone un trabajo muy importante para la reproducción de las familias, al permitir el abaratamiento de los gastos de consumo familiar. Otro grupo de población que no posee un trabajo remunerado es el de la población estudiantil, pese a realizar un trabajo importante en ese periodo temporal dedicado a la adquisición de conocimientos y aprendizaje profesional para el futuro. De este modo, a la población en edad de trabajar hay que restar la población que no recibe remuneración por su actividad (como las amas de casa y la población estudiantil) para referirnos a la **población económicamente activa**, que es la parte de la población que se encuentra dentro del mercado de trabajo.

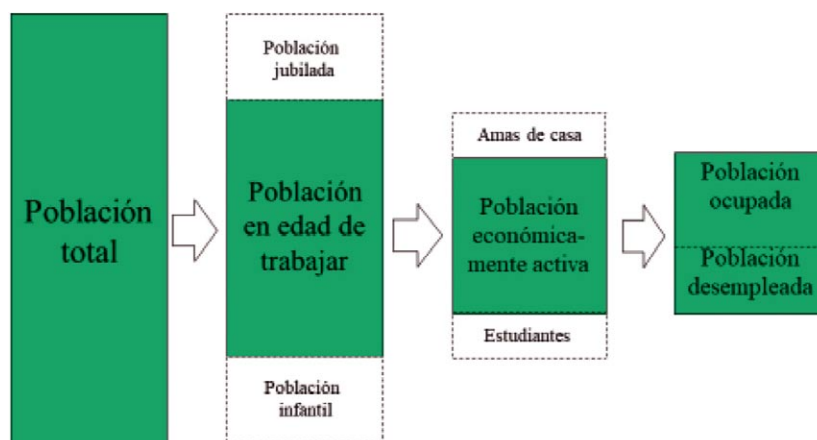
En el **mercado de trabajo** (o mercado laboral) concurren la *oferta* y la *demand*a del factor trabajo, esto es, respectivamente, las personas que buscan empleo y ofrecen su capacidad para lograrlo (esta es la oferta del factor trabajo), y la demanda de trabajo que representan los empleadores o empresas que desean contratar a personas para participar en las actividades económicas. Como puede imaginarse, existen innumerables situaciones en el mercado de trabajo que determinan los niveles de empleo y salarios. Dada la desigualdad existente entre el colectivo de empleadores y los/as trabajadores/as que buscan empleo, el mercado laboral precisa de normas regulatorias por parte del Estado respecto a horarios, condiciones laborales, seguridad social, vacaciones, higiene en el trabajo y otros aspectos sustantivos.

La **población ocupada** se refiere, pues, a las personas que llevan a cabo una actividad remunerada (o sin remuneración directa si se trata de familiares que colaboran en el trabajo de una empresa familiar). Es, por tanto, el contingente de población efectivamente utilizado por el sistema económico. El resto de la población económicamente activa que no encuentra empleo constituye la **población desempleada** (**Cuadro 2.8**). También hay que señalar las situaciones de **subempleo**, esto es, aquellas en las que las personas empleadas se ven obligadas a aceptar puestos de trabajo de inferior cualificación profesional y sueldo.

⁹ Como es bien conocido, esta es una situación que muchas veces no se cumple, en particular en los países subdesarrollados, dada la necesidad de buscar ingresos familiares para los hogares en dichos países.

¹⁰ Tampoco en este caso la realidad se ve reflejada en este supuesto, dados los bajos salarios que obligan a continuar en el mercado de trabajo, formal o informalmente, a pesar de haber llegado a ese límite de edad de los 65 años.

Cuadro 2.8. Población económicamente activa y población ocupada



La **tasa de actividad** es el cociente porcentual entre la población económicamente activa y la población en edad de trabajar, mientras que la **tasa de ocupación** mide la proporción de la población ocupada respecto a la población en edad de trabajar:

$$\text{Tasa de actividad} = (\text{Población económicamente activa} / \text{Población en edad de trabajar}) \times 100$$

$$\text{Tasa de ocupación} = (\text{Población ocupada} / \text{Población en edad de trabajar}) \times 100$$

Por su parte, la **tasa de desempleo** es el cociente porcentual entre la población desempleada y el total de la población económicamente activa (Cuadro 2.9).

Cuadro 2.9. Tasas de desempleo (año 2007)

PAÍSES	Tasa de Desempleo	PAÍSES	Tasa de Desempleo
Japón	2,8%	Uruguay	2,5%
Alemania	3,9%	México	3,6%
EEUU	4,3%	Chile	6,4%
Reino Unido	4,6%	Brasil	8,2%
Holanda	5,1%	Argentina	8,5%
Rusia	5,3%	Colombia	8,9%
Dinamarca	5,7%		
Francia	9,5%	Italia	11,1%
Portugal	9,8%	España	17,8%
		Grecia	22,5%

Fuente: *Expansión*/Datosmacro.com

Hay que hacer mención, igualmente, a la existencia de empleos de carácter **informal**, esto es, aquellos empleos que carecen de los ingredientes básicos de los contratos de trabajo formales, como la estabilidad en el empleo, el acceso a la seguridad social, o a la protección jurídica, entre otros (**Recuadro 2.10**).

Recuadro 2.10. Economía informal

La *economía informal* genera entre la mitad y las tres cuartas partes de todo el empleo no agrícola en los países en desarrollo. Aunque no es posible generalizar con respecto a la calidad de los empleos informales, con frecuencia implican malas condiciones laborales y está relacionada con el aumento de la pobreza.

El empleo informal puede tener características como la falta de protección, el impago de salarios, la obligación de hacer jornadas más largas o turnos extraordinarios, los despidos sin aviso ni compensación, las condiciones de trabajo inseguras, y la ausencia de beneficios como las pensiones, el descanso por enfermedad o el seguro de salud. Las mujeres, los migrantes y otros grupos de trabajadores vulnerables que no tienen otras oportunidades se ven obligados a aceptar trabajos en condiciones de informalidad.

La resolución sobre trabajo decente y economía informal adoptada por la Conferencia Internacional del Trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 2002 resaltó la importancia de prestar atención a las necesidades de trabajadores/as y unidades económicas en la economía informal, con énfasis en un enfoque integrado desde la perspectiva del *trabajo decente*.

Fuente: Organización Internacional del Trabajo. www.ilo.org

2.7. La división del trabajo y las competencias laborales

Toda sociedad lleva a cabo un proceso de **división del trabajo** en virtud del cual las personas, agrupadas y especializadas según diferentes oficios, producen bienes que a través del intercambio, son destinados a otros miembros de la comunidad. Mediante la *división del trabajo* se logra, por tanto, un aumento de la **productividad del trabajo** humano, es decir, el incremento de la cantidad de producto por hora de trabajo, lo cual se ve igualmente aumentado con la utilización de maquinaria o tecnología cada vez más especializadas. En este último caso podemos hablar del aumento de la **productividad del capital**, o incluso, en su caso, del aumento de la productividad debido a las mejoras introducidas en la utilización de los recursos naturales (uso de la tierra, agua, energía, etc.), todo lo cual implica necesariamente conocer el grado de *sostenibilidad ambiental* que conlleva dicho aumento de la productividad de todos los factores, o **productividad total de los factores**.

Existe una clasificación del trabajo que es la que diferencia el *trabajo manual* (esencialmente basado en el esfuerzo físico, sin demasiada cualificación) y el *trabajo intelectual* o trabajo cualificado, que requiere el conocimiento de determinadas aptitudes y actitudes en el proceso de producción. En la actual sociedad del conocimiento se ha producido un cambio fundamental en el concepto tradicional de trabajo vinculado a la aportación del esfuerzo físico. De este modo, la vieja idea del trabajo como suma de conocimientos, habilidades y destrezas prácticas resulta insuficiente, ya que hay que tener en cuenta nuevas *competencias laborales*, tales como la capacidad de comprender, procesar y aplicar un gran número de informaciones, dentro de un escenario incesante de cambios.

Las **competencias laborales** son la suma de conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y aptitudes desplegados por las personas en sus puestos de trabajo. La *Organización Internacional del Trabajo* distingue tres grandes grupos de competencias laborales: *competencias básicas*, *competencias genéricas* o *transversales* y *competencias específicas*.

La interacción social en los equipos de trabajo hace que se valoren de forma importante las habilidades de comunicación interpersonal y de trabajo en grupo. De este modo, tras una fase de especialización extrema, pasan a tener mucha más importancia *competencias básicas* como la comunicación, el trabajo en equipo y la capacidad de negociación, entre otras.

Las competencias laborales **básicas** son las adquiridas en etapas formativas previas a la actividad laboral, es decir, en la educación familiar, el sistema educativo o el entorno social y cultural. Dentro de las competencias básicas se distinguen:

- *Habilidades básicas*: lectura, redacción, aritmética y matemáticas básicas, expresión y capacidad de escuchar.
- *Aptitudes analíticas*: pensar y razonar, tomar decisiones, solucionar problemas, comprensión de situaciones, procesar información, representación visual y saber aprender.
- *Cualidades personales*: responsabilidad, autoestima, sociabilidad, gestión personal, integridad y honestidad.

Las competencias laborales **genéricas**, también llamadas competencias *transversales*, se refieren a comportamientos laborales propios del desempeño en las diferentes actividades productivas. Incluyen:

- *Gestión de recursos*: tiempo, recursos humanos, recursos financieros, distribución de materiales.
- *Relaciones interpersonales*: trabajo en equipo, enseñar a otros, servicios a clientes, capacidad de liderazgo, negociar y trabajar con otras personas.
- *Gestión de información*: buscar y evaluar información, interpretar y comunicar, conocer y usar tecnologías informáticas.
- *Comprensión sistémica*: comprender relaciones complejas, entender sistemas, realizar monitoreo y mejorar y diseñar sistemas de trabajo.
- *Dominio tecnológico*: seleccionar tecnologías, aplicar tecnologías en las tareas, mantenimiento y reparación de equipos.

Finalmente, las competencias laborales **específicas** son las que corresponden directamente al ejercicio de ocupaciones concretas y requieren procesos de aprendizaje específicamente orientados a esas habilidades.

La alusión a las *competencias laborales* es un aspecto importante de las estrategias de desarrollo, ya que constituye la apuesta explícita por el desarrollo de los recursos humanos, base de todo *conocimiento*. Al mismo tiempo, ello permite incorporar los aspectos relativos a la *empleabilidad* y la obtención de empleo e ingreso, un objetivo fundamental para impulsar la cohesión social y la lucha contra la pobreza y la desigualdad social.

En sociedades basadas en el desarrollo del *conocimiento*, la calificación de los recursos humanos y su involucramiento en los procesos de mejora de la actividad productiva, son temas cruciales. En este sentido, la generación de *empleo de calidad*, la ampliación de la *protección social* (asegurando la atención a la salud y necesidades básicas), el establecimiento de un *diálogo social* en la empresa, la incorporación de la dimensión de género, y el respeto de los *derechos fundamentales en el trabajo*, esto es, los componentes de la agenda de «*trabajo decente*», según la Organización Internacional del Trabajo, no son exclusivamente una cuestión ética, sino una base fundamental para la construcción de *ventajas* de carácter *duradero*. En efecto, la protección social, el diálogo social y el reconocimiento de los derechos fundamentales en el trabajo, interactúan de forma positiva con la calidad del empleo y la generación de ingresos, de un lado, mientras que asientan una mayor capacidad competitiva de futuro de las empresas, al involucrar plenamente sus recursos de conocimiento (Alburquerque y Dini, 2008).

2.8. Bienes de capital, excedente económico y acumulación de capital

a) *Bienes de capital*

El trabajo humano se vale de herramientas, maquinaria e instalaciones que le permiten incrementar considerablemente su rendimiento productivo. Estos elementos constituyen el *equipo capital* del que dispone un sistema económico y que da cuenta del grado de avance tecnológico alcanzado en el mismo. Este conjunto de **medios de producción** del que dispone una sociedad ha ido evolucionando desde las formas más primitivas, ganando complejidad e incrementando la *eficacia* y la *eficiencia* del trabajo humano.

En el caso de la utilización de **equipo capital** en el proceso productivo durante un periodo de tiempo determinado (normalmente un año) hay que imputar solamente la estimación correspondiente al desgaste (o *depreciación*) de dicho equipo por su participación en el proceso de producción durante ese año. La **depreciación** es así la pérdida de valor de un activo de capital fijo a medida que es utilizado en el proceso productivo. De ese modo, hay que hacer una reserva financiera, llamada **fondo de amortización**, para atender a la reposición de dicho activo de capital, una vez terminada su vida útil. La *depreciación* es un concepto *flujo* que permite una deducción del ingreso para contabilizar la pérdida de valor de capital debido al uso de los bienes de capital en la producción. También es denominada como «*consumo de capital fijo*» o simplemente, el «*consumo del capital*» en el proceso de producción.

El conjunto de **medios de producción** o **bienes de capital** de los que dispone una sociedad en un momento determinado es parte de su **riqueza**, un concepto que incluye todos los bienes con valor económico que poseen los agentes de dicha sociedad, tanto públicos como privados. La **riqueza** de una sociedad es una variable *stock*, que se calcula como el valor monetario de todos los bienes y recursos de los que dispone una sociedad en un momento dado. Incluye el patrimonio natural y cultural de dicha sociedad, así como la totalidad de sus activos productivos y financieros, es decir, los bienes y derechos (tierras, infraestructuras, edificios, instalaciones industriales, títulos de crédito, bonos del Tesoro, etc.) cuya titularidad corresponda a miembros de dicha sociedad. Por su parte, el concepto de **renta** de una sociedad es una variable *flujo*, que expresa la corriente de ingresos obtenidos por la participación de los factores en el proceso de producción.

El cálculo de la **riqueza nacional** no es una tarea fácil, ya que obliga a una estimación del valor de los bienes y recursos existentes, aunque algunos de ellos no son bienes comerciales. Asimismo, la valoración de las acciones o de los bienes raíces puede variar considerablemente de un año a otro, introduciendo un nuevo elemento de dificultad a la hora de valorar la riqueza de una nación.

Finalmente, para llevar adelante la actividad productiva se precisa disponer de **capital financiero** complementario al ahorro que puedan disponer las personas que dirigen las *empresas*, o los hogares que necesitan del acceso al *crédito para el consumo* de determinados bienes o servicios. El **acceso al crédito** es un aspecto fundamental para impulsar la actividad económica.

b) *El concepto de excedente económico y la acumulación de capital*

Cualquier estrategia de funcionamiento del *sistema económico* requiere asegurar la obtención de un **excedente económico**, esto es generar recursos para atender a los gastos necesarios para mantener al funcionamiento del mismo, así como el conjunto de estructuras sociales, políticas e institucionales. La base sobre la que se asienta todo proceso económico

reside, pues, en la capacidad de una colectividad para generar dicho **excedente económico**, es decir, disponer de algo más de lo necesario para:

- atender al consumo de las necesidades básicas de la colectividad;
- atender al *consumo productivo*, es decir, los requerimientos de maquinaria y bienes de equipo, materias primas, energía, agua y otros recursos e insumos utilizados en el proceso de producción; y
- hacer estas actividades de forma *sostenible* ambientalmente.

Además de la capacidad para generar un excedente económico *interno*, algunas sociedades logran obtener una parte de su excedente económico mediante la captación de excedentes obtenidos del exterior. Como es bien conocido, las relaciones coloniales y militares permitieron a los países *centrales* la captura de un *excedente económico* generado en países o regiones periféricas, que sirvió para incrementar el poderío económico de dichos países. Las *remesas de emigrantes* que llegan a un determinado país o territorio son un ejemplo actual de *excedente* generado externamente y que en parte es reenviado a los países de origen de las personas que están viviendo fuera de sus países.

Existen, pues, *factores políticos, sociales e institucionales* que condicionan las decisiones relativas a la organización de la producción y el empleo, la formación y distribución del ingreso, y las decisiones entre inversiones productivas o aplicaciones financieras especulativas.

No siempre el *excedente económico* tiene un destino *productivo* ya que en ocasiones se utiliza para gastos de carácter improductivo, aplicaciones financieras especulativas, consumo de lujo de los grupos dominantes que se apropian de una parte sustancial de dicho excedente económico para utilizarlo en la adquisición de estos productos (generalmente a través de importaciones), o formas de consumo insostenible ambientalmente. Hay, por tanto, una diferencia importante entre los conceptos de *excedente económico* y *acumulación de capital* ya que no todo el excedente económico se destina a la acumulación (o formación) de capital, es decir, a la parte del producto no consumida inmediatamente y reservada para incrementar los stocks de materias primas, bienes intermedios o semielaborados, y bienes finales, o para el aumento de nuevos equipos de capital fijo. La *acumulación de capital* incluye, por consiguiente, el aumento de los stocks almacenados y el nuevo equipo de capital, es decir, máquinas, herramientas, plantas industriales, construcciones, etc.).

Por su parte, los bienes de capital existentes en un momento determinado se componen de los bienes de *capital circulante* (materias primas, bienes intermedios, y bienes aún no vendidos, que se acumulan en *stocks* o existencias) y bienes de *capital fijo*, esto es, edificios, instalaciones, almacenes, equipo capital, entre otros. Los bienes de *capital circulante* se utilizan completamente en el proceso productivo, mientras que los bienes de *capital fijo* sufren un desgaste físico debido a su utilización, así como el envejecimiento técnico u obsolescencia, todo lo cual implica la *depreciación* del capital fijo, para lo cual es necesario la reserva contable de un *fondo de amortización*, como ya se ha señalado.

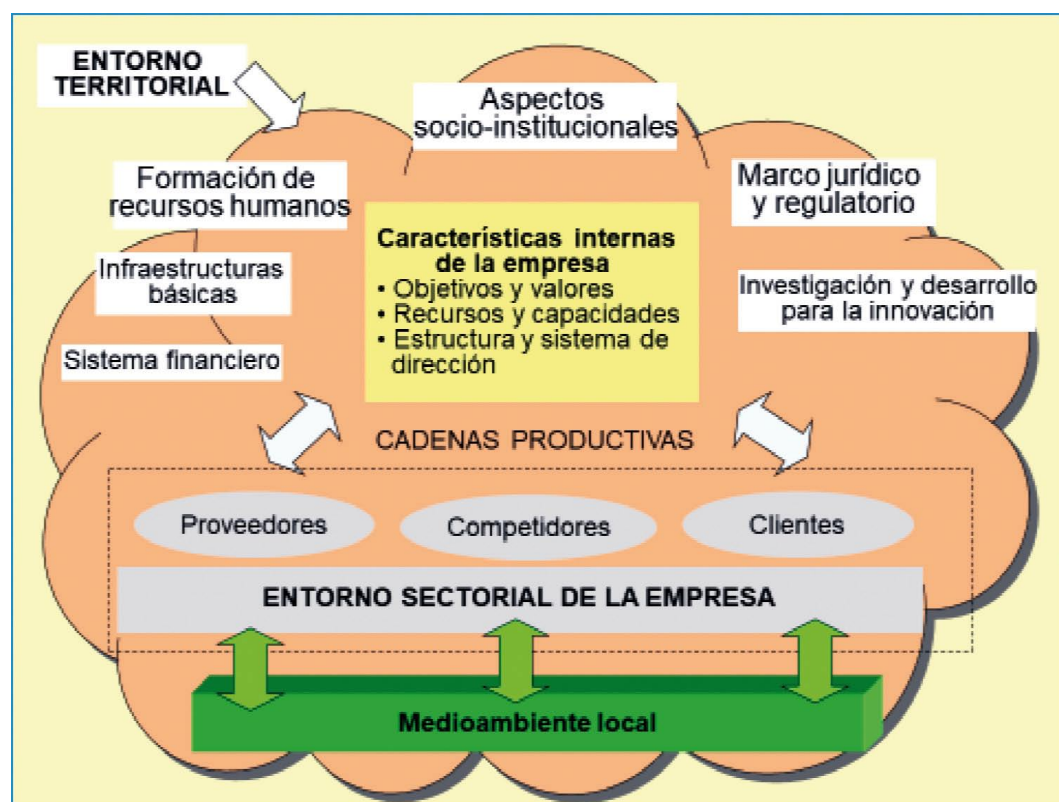
2.9. La organización de la producción

El *trabajo humano* desplegado en la actividad productiva, los *recursos naturales* y *servicios de los ecosistemas* necesarios, y el *equipo capital* disponible se combinan en una determinada **organización de la producción**, la cual tiene diferentes dimensiones: (i) *organización tecnológica y ambiental*, que nos habla de las tecnologías y procedimientos técnicos que se van a utilizar, así como el previsible impacto ambiental de los mismos, (ii) *organización gerencial*, que se refiere a la forma de gestión de la empresa y sus relaciones con otras empre-

sas proveedoras y clientes; y (iii) la *organización territorial* de la producción, que contempla el entorno social e institucional en el que se lleva a cabo la actividad productiva.

La **organización de la producción** no se refiere, pues, únicamente a la organización interna de las empresas, ya que incluye el conjunto de relaciones entre empresas e instituciones de apoyo (entidades financieras, educativas, de investigación y desarrollo, entre otras), así como las infraestructuras (caminos, carreteras, puertos y aeropuertos, telecomunicaciones, etc.), los servicios de apoyo a la producción, y los aspectos sociales, culturales y medioambientales que son parte de los diferentes ámbitos territoriales donde se encuentran localizadas las unidades productivas (empresas, cooperativas, etc.). El **Gráfico 2.11** muestra el alcance del *entorno sectorial* y territorial de las empresas.

Gráfico 2.11. Entorno de la empresa



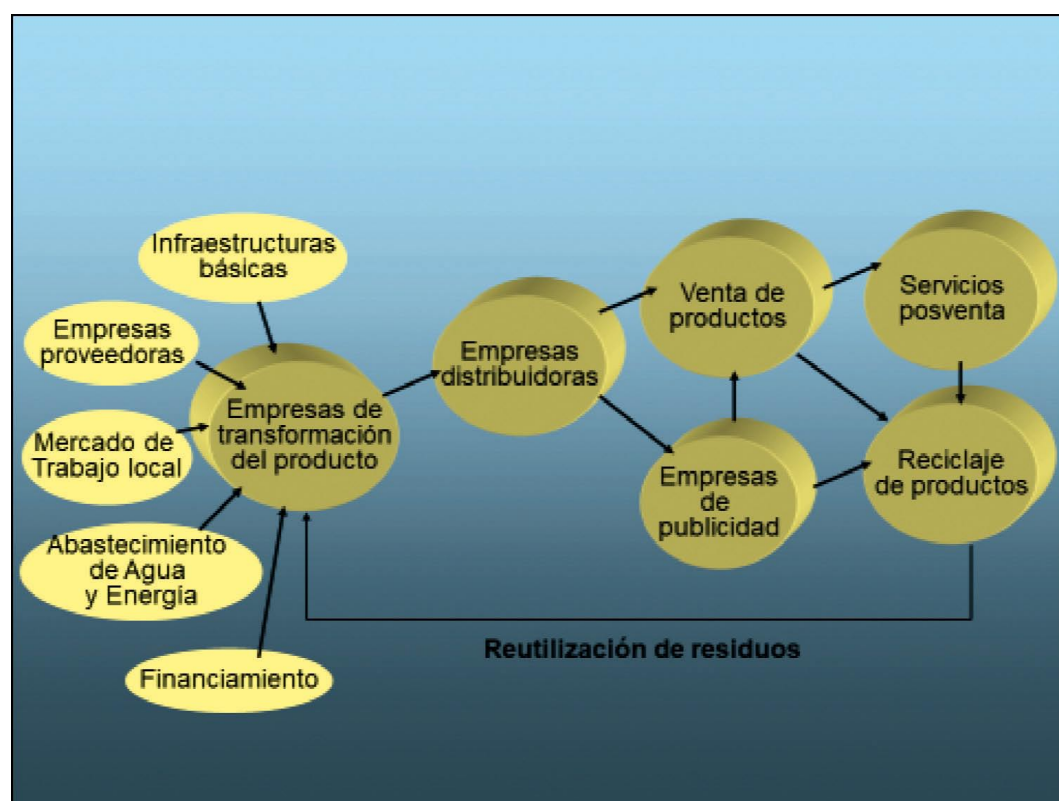
A pesar de que la visión convencional de la economía sitúa a la empresa de forma aislada, como eje central de la reflexión, lo cierto es que las empresas nunca actúan en solitario, sino en un conjunto (o red) de relaciones con proveedores, competidores y clientes (*entorno sectorial*), así como en un determinado *entorno territorial* dotado de elementos fundamentales para la actividad productiva como son las infraestructuras básicas, la formación de recursos humanos, el marco jurídico y regulatorio, el sistema financiero, la investigación y desarrollo, y los aspectos sociales, ambientales, culturales e institucionales.

Así pues, las empresas o unidades encargadas de la producción realizan sus actividades dentro de un **entorno sectorial** compuesto por las relaciones que establecen dentro de sus

correspondientes **cadena productiva** con otras empresas y agentes proveedores de insumos, maquinaria y servicios, de un lado, y con las empresas encargadas de la distribución de los productos a los mercados de consumo, de otro. Asimismo, las empresas se encuentran condicionadas por las características del **entorno territorial** respectivo, esto es, los aspectos sociales e institucionales, el medioambiente local, la dotación de infraestructuras, las características del mercado de trabajo, la formación de recursos humanos, el sistema financiero, el marco jurídico y regulatorio, y el sistema de investigación y desarrollo para la innovación (I+D+i).

El concepto de **cadena productiva** (Gráfico 2.12) se utiliza para señalar que la producción es un proceso que resulta de la actividad de diversos agentes económicos e institucionales, esto es, diferentes empresas y organismos de apoyo que se ocupan de las diferentes fases de la transformación productiva, junto a otras empresas o entidades que proporcionan insumos (como energía, agua, financiamiento, infraestructuras, materias primas o productos intermedios o semielaborados, etc.), así como herramientas, maquinaria y todo tipo de *servicios a empresas*. La producción es, por tanto, el resultado de todos estos eslabonamientos que tienen lugar en el seno de las *cadena productivas*.

Gráfico 2.12. Cadena productiva

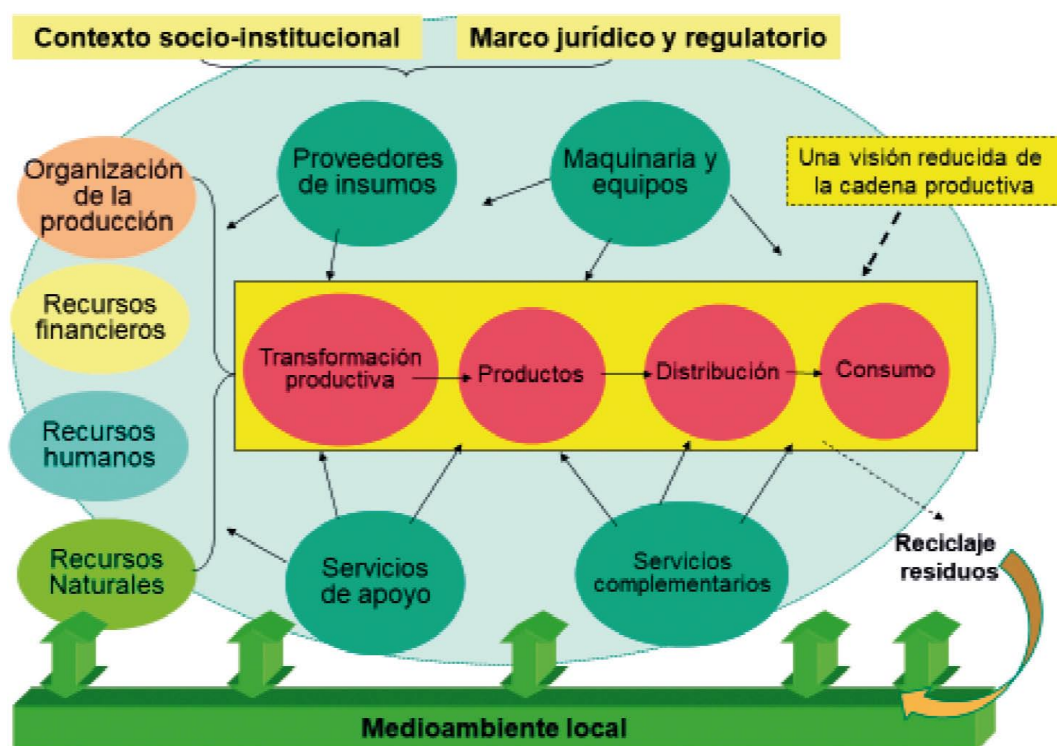


Una **cadena productiva** está formada, pues, por una secuencia de actividades y agentes económicos y sociales que participan en las diferentes fases de la transformación de un determinado producto. Los **eslabonamientos** de una cadena productiva interactúan entre

sí dentro de una relación constituida por proveedores, productores y otras actividades de la producción de bienes o servicios de dicha cadena. En las cadenas productivas podemos diferenciar los eslabonamientos productivos «*hacia atrás*», esto es, las vinculaciones realizadas con proveedores de materias primas, agua, energía, bienes de equipo y otros suministros necesarios; y los eslabonamientos productivos «*hacia adelante*», es decir, las vinculaciones con otros sectores productivos a los que abastecen, como empresas distribuidoras, comerciantes, marketing y publicidad, servicios posventa, y reciclaje de los productos.

En mi opinión, para comprender los procesos de desarrollo económico hay que incorporar una *visión amplia* de las cadenas productivas, ya que su actividad se encuentra relacionada e influenciada por el conjunto de aspectos sociales, culturales, institucionales y territoriales citados, así como el medioambiente local, el marco jurídico y regulatorio, el tipo de relaciones laborales y fiscales establecidas, y el sistema financiero, entre otros (Gráfico 2.13).

Gráfico 2.13. Una visión amplia de la cadena productiva



Por otra parte, hay que insistir en que los **impactos ambientales** (generación de residuos, desechos y contaminación) tienen lugar a lo largo de todas las fases de la cadena productiva, y no solamente en el momento final de dicha transformación. Por ello es preciso llevar a cabo los procedimientos apropiados para disminuir o eliminar dichos impactos ambientales y diseñar procesos de producción de forma *sostenible* en todos los momentos o fases del proceso de producción.

La **organización territorial de la producción** es, por tanto, la forma cómo se *acondiciona* un entorno territorial determinado, con el fin de disponer de condiciones favorables a la incorporación de innovaciones productivas en el sistema económico. Ello incluye no sólo

innovaciones tecnológicas sino ambientales, sociales, institucionales, laborales, gerenciales, y organizativas. Desde esta perspectiva, se aprecia que el **territorio** no es únicamente un espacio geográfico abstracto, sino una matriz social e institucional que debe ser *construido* de forma consciente por parte de los diferentes actores sociales.

2.10. Productividad y competitividad

a) Factores impulsores de la productividad y la competitividad

La **productividad** es la relación entre la producción de bienes y servicios y los recursos empleados para obtenerla. Se trata de un indicador del uso *eficiente* de los recursos utilizados en la producción de bienes y servicios, el cual suele utilizarse para referirnos a una empresa o un agrupamiento sectorial y territorial de empresas. Por el contrario, se entiende por **competitividad** la capacidad para mantener o incrementar la presencia de los productos en los mercados, o para abrir nuevos mercados.

Una interpretación tradicional de la *productividad* la hace depender fundamentalmente de la reducción de costes pero, en realidad la *productividad* depende, de forma esencial, de la incorporación de mejoras en la organización productiva y, entre ellas, la incorporación de la *sostenibilidad medioambiental* como criterio en la actividad productiva. La calidad y la sostenibilidad medioambiental inducen la búsqueda de nuevas soluciones tanto a nivel de producto como de proceso productivo que, a menudo, inciden en la *productividad* al sugerir soluciones originales en relación con los materiales utilizados y los diseños empleados, lo cual permite aumentar la *eficiencia* de los factores productivos. Asimismo, la superior cualificación de los recursos humanos y la mejora de sus condiciones de trabajo favorecen el involucramiento de trabajadores y trabajadoras en los procesos productivos y, por tanto, mejoran la *productividad* (o eficiencia productiva).

La *productividad* no es, pues, únicamente un tema técnico o gerencial, ya que también intervienen en ella de forma decisiva las actitudes hacia el trabajo y la participación de los/as trabajadores/as en la discusión de las metas de las empresas, la puesta en práctica de los procesos productivos, y la distribución de los beneficios generados por los incrementos de la productividad. En suma, el aumento del ingreso y el bienestar social depende, entre otros factores, de los incrementos de la *productividad*, lo cual es resultado de la mejora de la eficacia y calidad de los recursos humanos y no sólo de la reducción de costes. Asimismo, la mejora de la *productividad* produce aumentos de bienestar si la distribución de los beneficios generados por dicha mejora se lleva a cabo conforme a la contribución relativa de cada uno de los factores a la misma.

Además, los incrementos de *productividad* deben incorporar formas de producción cada vez más sostenibles, de forma coherente con las crecientes exigencias de calidad y diferenciación productivas, lo que permite vislumbrar una nueva frontera de *eficiencia productiva* basada, precisamente, en las tecnologías y procesos productivos *eco-eficientes*. Esto requiere analizar los diferentes eslabonamientos productivos y de empleo de las respectivas cadenas productivas, a fin de indagar las oportunidades de una progresiva sustitución de sistemas de producción y de trabajo que pueden ser mejorados por la incorporación de innovaciones sostenibles y recursos humanos cualificados para ello (*empleos verdes*¹¹).

¹¹ Los *empleos verdes* son aquellos que reducen el consumo de energía y de materias primas, limitan las emisiones de gases de efecto invernadero, minimizan los residuos y la contaminación, y protegen y recuperan los ecosistemas.

El **Esquema 2.14** trata de recordar que a pesar de ser un concepto referido a la capacidad de enfrentar la pugna en los mercados, la *competitividad* se sustenta en los factores explicativos de la *productividad*, esto es, la incorporación de progreso técnico y organizativo en el proceso productivo, lo cual depende esencialmente de la gestión empresarial, la infraestructura tecnológica disponible, la calidad de los recursos humanos y las relaciones laborales, y el nivel de vinculación existente entre los sistemas de educación y capacitación de recursos humanos y el sistema productivo y empresarial.

Esquema 2.14. Factores impulsores de la productividad y la competitividad



Los factores explicativos de la **competitividad**, por el contrario, hacen alusión a la mejora de la calidad, la sostenibilidad y la diferenciación del producto, la entrega a tiempo, o la eficiencia en los servicios posventa. En suma, tienen que ver con la disponibilidad de información estratégica sobre mercados y pautas de consumo, así como con una apuesta clara por la calidad y la sostenibilidad medioambiental de los productos. La introducción de innovaciones tecnológicas, medioambientales y organizativas en la base productiva y el *tejido empresarial* constituye, pues, un elemento fundamental en el incremento de la *productividad* y la *competitividad* y, como tal, es un aspecto decisivo de la estrategia de las empresas.

b) *Competitividad, ventajas competitivas y adquisición de competencias*

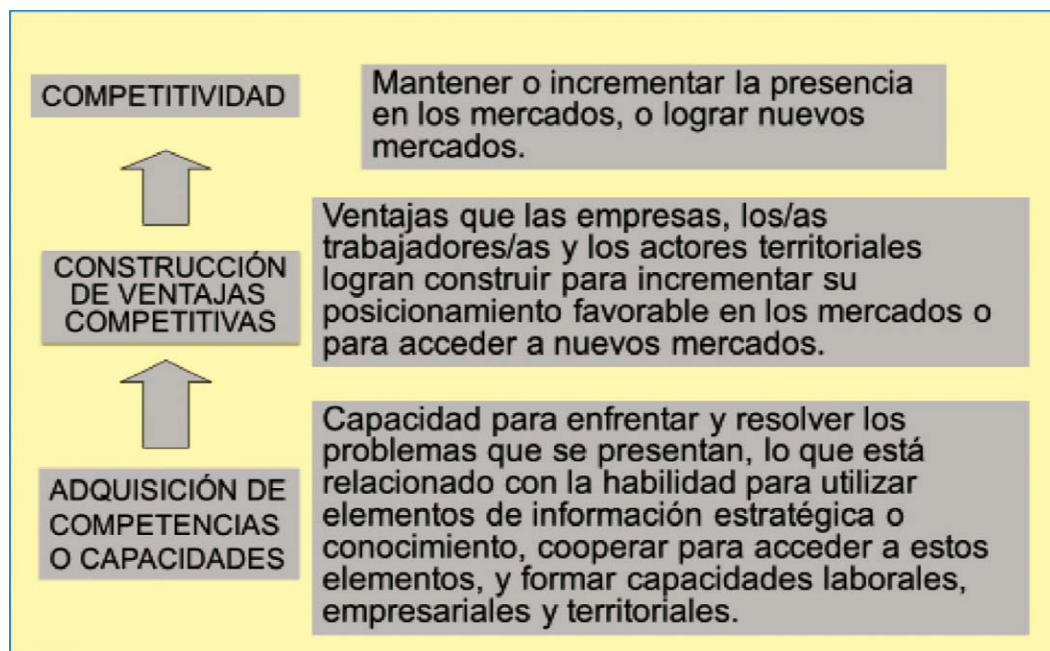
Como hemos señalado, se entiende por **competitividad** de una empresa o grupo de empresas su capacidad para mantener o incrementar su presencia en los mercados, o para abrir nuevos mercados. Se trata de un término que tiene un sentido comparativo y contex-

tual, esto es, se refiere tanto a la competitividad de una empresa en relación con las empresas competidoras en los mercados, como al contexto socio-institucional y territorial desde el que la empresa o grupo de empresas despliega su actividad.

En otras palabras, cualquier cambio en el dinamismo de las empresas o en el contexto socio-institucional y territorial en el que se ubican (marco jurídico y legislativo, relaciones laborales, dotación de infraestructuras y equipamientos básicos, etc.), tiene una incidencia clara en la posición competitiva de la empresa o grupo de empresas. Así pues, en una economía dinámica, la *competitividad* es algo que hay que *construir* continuamente, tanto a nivel interno de la empresa como en el conjunto de las cadenas productivas, así como en el contexto socio-institucional y territorial donde se localizan.

El concepto de *competitividad* se encuentra vinculado con otros dos conceptos, que son la creación de *ventajas competitivas* y la *adquisición de competencias*. Aunque se trata de términos parecidos son, sin embargo, diferentes, y su comprensión ayuda a profundizar algo más en el análisis de los elementos determinantes de la construcción de *ventajas competitivas dinámicas* o duraderas. Ver Gráfico 2.15.

Gráfico 2.15. Competitividad, ventajas competitivas y adquisición de competencias



La competitividad *duradera* no puede basarse en la disminución de los precios de los factores (reducidos salarios y precios bajos de los recursos naturales, por ejemplo), sino que debe sustentarse en una apuesta por la superior *calificación* de los recursos humanos, la calidad, diferenciación y sostenibilidad ambiental de los productos y procesos productivos. Del mismo modo, la competitividad duradera debe incorporar como condición de eficiencia, la retribución real de los factores de la producción, haciendo factible la elevación de la renta real y las condiciones de vida y trabajo de los actores del proceso productivo (Tomás Carpi, 1998).

En suma, la **competitividad** se sustenta inicialmente en el aumento de la *eficiencia* en la utilización de los factores productivos (*productividad*), sobre lo cual debe desplegar otros factores orientados a conseguir la información estratégica de mercados y competidores, apostar por la calidad, diferenciación y sostenibilidad de los productos y procesos productivos, y la capacidad de adaptación a situaciones cambiantes en los mercados. La *competitividad* depende, por tanto, de la capacidad para desplegar *ventajas competitivas* respecto a los competidores en los mercados. Dichas *ventajas competitivas* consisten en la existencia de atributos o circunstancias que las empresas y los territorios donde éstas se ubican, logran *construir* para incrementar su posicionamiento favorable en los mercados actuales o para acceder a nuevos mercados.

Las **ventajas competitivas dinámicas** se basan fundamentalmente en:

- Los conocimientos y habilidades de las empresas.
- Las aptitudes y actitudes de la dirección empresarial (estilo de dirección, experiencia, formación, motivación, actitud ante el riesgo, liderazgo).
- La capacidad *prospectiva* de dicha dirección y, en particular, la sensibilidad respecto a la necesidad de cambiar las formas de producción y consumo insostenibles ambientalmente.
- La forma de gestión y organización de la actividad productiva en su conjunto (innovación, producción, diseño, relación con proveedores y clientes, información de mercados, comercialización, servicio al cliente, gestión de residuos).
- La dotación y calidad de los *servicios de apoyo a la producción* (financieros y no financieros) existentes en el *entorno territorial* y el grado de utilización de los mismos.
- El nivel de *cooperación* empresarial y la calidad y sostenibilidad ambiental en todos los eslabonamientos de la cadena productiva.
- La sistematización y difusión del conocimiento entre el tejido productivo y empresarial local existente en el territorio.

La capacidad de la empresa o cadena productiva para elaborar su combinación de recursos, tecnologías y reglas de funcionamiento y, sobre todo, su capacidad de incorporar un proceso de *aprendizaje permanente*, son elementos clave en la construcción de *ventajas competitivas*. En otras palabras, el logro de competencias distintivas y la capacidad de innovar sustentan la existencia de *ventajas competitivas* y, por tanto, la competitividad de las empresas y territorios.

Los factores de los que depende la construcción de *ventajas competitivas dinámicas* no son sólo *internos* a las empresas, sino que hay también factores *externos* a las empresas (pero internos al territorio) que son igualmente determinantes. Entre estos factores externos a la empresa cabe citar el mercado de trabajo local y el sistema de formación de recursos humanos, el marco jurídico y legislativo, el sistema de investigación y desarrollo para la innovación (I+D+i), así como la dotación de infraestructuras y equipamientos básicos para el desarrollo económico (agua, energía, saneamiento, gestión de residuos, telecomunicaciones, transportes, etc.). De esta forma, las empresas, las cadenas productivas y el *territorio* donde se ubican, son tres elementos básicos que hay que tener en cuenta en la generación de las *ventajas competitivas dinámicas*. En todo caso, la relación entre las empresas y el territorio es biunívoca, esto es, de la misma manera que las ventajas competitivas de las empresas y grupos de empresas se ven influidas por las características del *entorno territorial*, también la estrategia e interacción entre empresas influyen en la dinámica y estructura territorial.

Finalmente, la existencia de *competencias* para enfrentar y resolver problemas suele estar relacionada con la habilidad para captar y utilizar elementos de información estratégica o de conocimiento. Por ello puede señalarse que el logro de competencias depende de la experiencia, conocimientos, recursos y organización.

En el ámbito empresarial suelen distinguirse varios tipos de *competencias*:

- Competencias *técnicas*, relacionadas con la capacidad de diseñar productos y procesos productivos, con incorporación creciente de elementos de sostenibilidad ambiental.
- Competencias *asignativas*, referidas a la habilidad para la *asignación de recursos* y toma de decisiones sobre la producción y la capacidad de adaptación a las circunstancias cambiantes, como son las tendencias actuales hacia el cambio de modelo productivo y energético, con utilización de energías renovables y abandono de los combustibles fósiles.
- Competencias *asociativas*, relativas a la capacidad organizativa y la construcción de redes en la actividad productiva y en la investigación y desarrollo para la innovación (I+D+i).
- Competencias basadas en la capacidad de *aprendizaje* de todas las anteriores competencias.

En los proyectos de fomento de la cooperación empresarial y formación de redes de empresas, las competencias *asignativas*, esto es, las relativas a la habilidad para la asignación de recursos y toma de decisiones de producción y orientación según los mercados, están fuertemente unidas a las competencias *asociativas*, es decir, a la capacidad de interacción entre las diferentes unidades empresariales y la organización de redes entre ellas. Todas estas competencias son fuertemente dependientes de la calidad de los recursos humanos, así como de la experiencia acumulada por las organizaciones y los territorios, en lo cual inciden el marco socio-institucional, cultural e histórico respectivos.

Lógicamente, la capacidad de un *territorio* para abordar los problemas económicos y para afrontar los cambios va más allá de la capacidad que poseen los empresarios, comerciantes, inversores y gerentes, ya que en todo ello influyen también:

- La calificación de los recursos humanos, así como la existencia de valores, actitudes y cultura emprendedora local, las relaciones sociales imperantes y la propensión a la *cooperación y participación* que dichas relaciones estimulan.
- El grado de adaptación de las entidades de investigación científica y desarrollo para la innovación (I+D+i) a los requerimientos reales del tejido productivo, y del marco institucional que estimule la movilización y desarrollo de los recursos y capacidades económicas de cada ámbito territorial.
- El grado de cohesión y movilidad social existente.
- Las cualidades de representantes, líderes y organizaciones para movilizar a los actores y capacidades locales, y para estimular la creación de instancias mixtas (públicas, privadas y comunitarias) de gestión del desarrollo económico (Tomás Carpi, 1998).

En el mismo sentido, cabe señalar que la *capacidad de aprendizaje* dentro de una cadena productiva no depende exclusivamente de la obtenida por las empresas que se conectan directamente con los mercados finales, sino que depende —asimismo— de la capacidad de aprendizaje del conjunto de los eslabones de dicha cadena productiva. Todo ello incrementa la presión por la innovación en empresas y actividades y, por tanto, incide en el incremento de oportunidades de desarrollo de competencias empresariales y territoriales.

Los *territorios* definen, por tanto, un campo más amplio de aspectos que los relativos al mundo empresarial, mostrando con ello la relevancia de las circunstancias sociales, institucionales, medioambientales, políticas y culturales para la construcción de competencias favorables a la incorporación de innovaciones y la generación de actitudes emprendedoras (**Recuadro 2.16**).

Recuadro 2.16. Los «distritos industriales»

El concepto de *distrito industrial* de Alfred Marshall hace referencia a la existencia de agrupamientos de pequeñas y medianas empresas localizadas en determinados ámbitos territoriales (*distritos*), tales como los distritos textiles de *South Lancashire* o el distrito metalúrgico de *Sheffield* a lo largo del siglo XIX, los cuales lograron sustentar su eficiencia productiva y competitividad gracias a las *economías externas* favorables en dichos territorios, esto es, el conjunto de características sociales, institucionales y territoriales específicas de esos distritos industriales.

Con el concepto de *distrito industrial*, Alfred Marshall trata de subrayar la complejidad de las relaciones económicas, sociales y territoriales en las que tiene lugar el funcionamiento de las empresas en la realidad. De este modo, la unidad de análisis deja de ser la empresa considerada aisladamente y es sustituida por el *territorio (distrito)*, ya que éste permite dar cuenta del tipo de organización de la producción y del entramado o aglomeración de empresas en el mismo. Hay que recordar que las empresas se sitúan siempre en un conjunto de eslabonamientos productivos con sus proveedores, distribuidores y clientes, en una *cadena productiva*, la cual —a su vez— está siempre en un determinado contexto o entorno social e institucional, es decir, territorial.

El *territorio* no es, por tanto, solamente un lugar geográfico. Es, fundamentalmente, un elemento crucial explicativo de la eficiencia productiva y empresarial. La interpretación de Marshall sobre los *distritos industriales* muestra que el logro de mayores rendimientos por parte de las empresas no depende exclusivamente del tamaño de éstas, ya que también es posible lograr dichos rendimientos mediante un tipo de organización de la producción basado en agrupamientos (o redes) territoriales de pequeñas y medianas empresas vinculadas entre sí en torno a una actividad principal, alrededor de la cual tiene lugar una división del trabajo entre esas empresas.

De este modo, el planteamiento de Marshall viene a suponer una llamada de atención frente a la simplista visión de la realidad económica y empresarial basada casi exclusivamente en las grandes empresas y las ventajas derivadas de las economías de escala según el mayor tamaño de las mismas. Como es bien conocido, pese a la predominante visión simplista (y apologética) de la realidad empresarial como si estuviera compuesta exclusivamente de grandes empresas, las microempresas, Pymes y cooperativas de producción locales constituyen en todos los países una importante mayoría del tejido de empresas existentes.

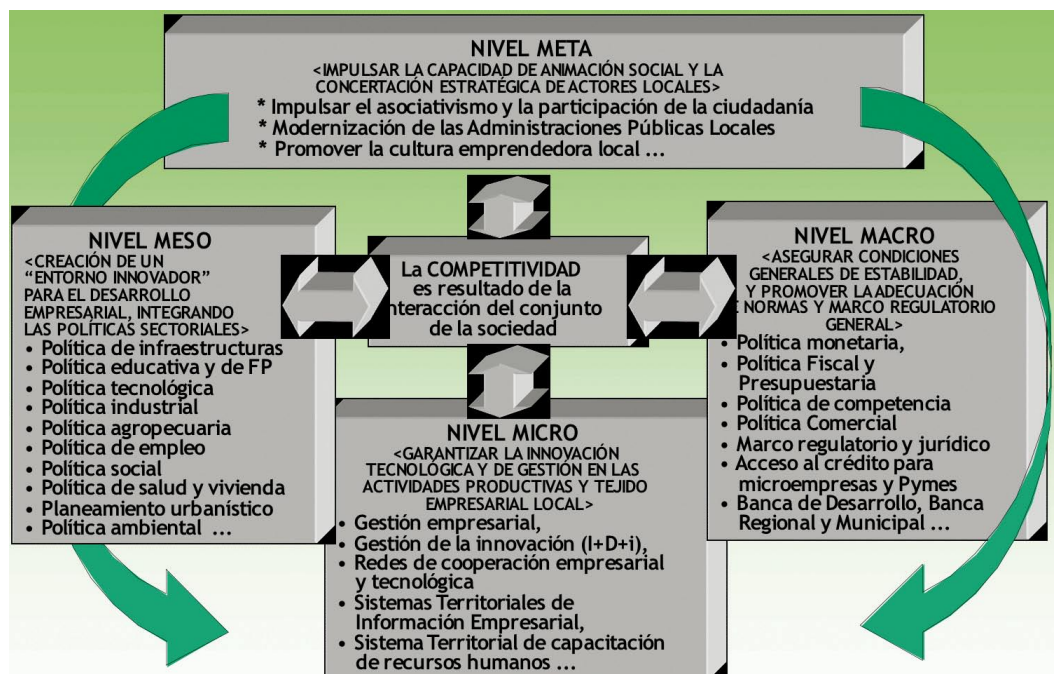
c) *El concepto de competitividad sistémica*

Como muestra el **Gráfico 2.17**, en una fase de transición tecno-económica y reestructuración de la economía mundial como la que estamos atravesando, la atención a las exigencias del *nivel microeconómico* se convierte en una cuestión clave, ya que se trata de garantizar la incorporación de innovaciones tecnológicas, medioambientales, sociales, organizativas, y de gestión, en las actividades productivas y tejido de empresas existente en cada país o territorio. Por ejemplo, asegurar la existencia de redes eficientes para la capacitación de los recursos humanos según las necesidades locales, vincular adecuadamente la oferta territorial de asistencia técnica a los usuarios locales, impulsar la cooperación empresarial y tecnológica, promover los cambios de modelo productivo y energético, etc.

Para ello, se precisa, igualmente, de una actuación a *nivel meso*, a fin de crear entornos innovadores para el desarrollo productivo y empresarial, integrando las políticas sectoriales e impulsando la coordinación eficiente entre los diferentes ámbitos territoriales de las administraciones públicas (municipal, provincial, regional y estatal). Sin embargo, para todo ello es fundamental actuar desde el *nivel meta*, el cual hace alusión a la necesidad de dotarse de una *visión* de medio y largo plazo en las estrategias de desarrollo territorial concertadas entre los diferentes actores, lo cual exige casi siempre incluir en las citadas estrategias la construcción de condiciones para la concertación social, así como promover la cultura emprendedora

local, la animación y movilización social, la cooperación público-privada y la modernización de las administraciones públicas. Por ello se dice que este tipo de *innovaciones sociales* son tan importantes, ya que constituyen el verdadero punto de partida de los procesos de desarrollo. Por último, el *nivel macro* debe asegurar, entre otros aspectos, las condiciones generales de estabilidad y promover la adecuación de normas y marco regulatorio general, a fin de colaborar a la promoción del desarrollo productivo de las microempresas, cooperativas de producción y pequeñas y medianas empresas, así como la creación de empleo digno.

Gráfico 2.17. Factores determinantes de la competitividad sistémica



La **competitividad** es, pues, resultado de una acción **sistémica** que se despliega desde los diferentes niveles citados (*micro, meso, macro* y *meta*), lo cual requiere la participación del conjunto de la sociedad. Ante tales exigencias no cabe una actitud pasiva, ni tampoco limitada a las actuaciones de nivel *macro*, siendo obligado buscar iniciativas desde el nivel *micro* (de la actividad productiva y empresarial), así como intermediar desde el *nivel meso* para el diseño conjunto y coordinado de políticas e instrumentos y, sobre todo, para impulsar la creación de la institucionalidad local para el desarrollo económico de forma concertada con los diferentes actores sociales territoriales, públicos, privados y comunitarios. Pero todo esto requiere, como acaba de señalarse, la construcción previa de la capacidad social de concertación estratégica entre los diferentes actores locales desde el *nivel meta*, a fin de dotar a dicha estrategia de una determinada *visión*, actuando también en la promoción de valores culturales favorables a la creatividad, el emprendimiento y la sostenibilidad medioambiental en los diferentes ámbitos locales.

Así pues, la competitividad es *sistémica* o *estructural* (Esser y otros, 1996), lo cual significa que las empresas no enfrentan la pugna competitiva en los mercados por sí solas, ya que dependen decisivamente de otros aspectos como la disponibilidad de los servicios de apoyo a

la producción; la dotación de infraestructuras básicas (abastecimiento de agua y electricidad, transportes y comunicaciones, servicios sociales, etc.); la investigación y desarrollo para la innovación (I+D+i); la capacitación en gestión empresarial; la vinculación del sistema educativo y de capacitación de recursos humanos con los requerimientos productivos y empresariales; la red de proveedores y competidores locales; la gestión de los residuos urbanos o rurales; o el grado de interacción creativa entre el sector público y los demás agentes socioeconómicos, entre otros aspectos sustantivos.

De este modo, las empresas no son las únicas que crean riqueza y empleo en una sociedad. Sin el *entorno territorial* de infraestructuras, servicios y equipamientos básicos, las empresas no podrían desarrollar sus actividades específicas. De modo que la creación de riqueza y empleo es resultado de un conjunto de *acciones colectivas*, financiadas —desigualmente— por el conjunto de la sociedad, toda vez que en las sociedades actuales la aportación a la Hacienda Pública por parte de las grandes empresas o de los grupos con mayores ingresos, no es ciertamente proporcional a sus ingresos, ni mucho menos.

En definitiva, las empresas, en la pugna competitiva frente a las empresas rivales, dependen no sólo de las mejoras que logran introducir en su propio funcionamiento interno, sino de la calidad de sus relaciones en la red de proveedores y clientes, así como de la existencia en el *entorno territorial* de componentes facilitadores de la introducción de innovaciones. Como se aprecia, el **territorio** es un elemento decisivo del desarrollo, y la eficiencia productiva (*productividad*) de las empresas debe contemplarse como una *construcción* territorial en la que participan tanto el sector privado como el sector público, el sector comunitario, las instituciones de apoyo existentes (entre ellas el «sector de conocimiento»), y el conjunto de la sociedad civil.

Por otra parte, desde el punto de vista del empleo, cabe señalar el impacto de la introducción de innovaciones tecnológicas en el sentido de provocar una modificación de contenidos y calificaciones de los recursos humanos, así como una alteración sustancial de la organización del trabajo, con tendencia hacia una mayor *heterogeneidad* del mercado de trabajo, precariedad en los empleos (fundamentalmente en la mano de obra no cualificada) e incremento de la informalidad contractual. De este modo, las *políticas de empleo* no pueden seguir dependiendo únicamente de las políticas de crecimiento económico, requiriéndose políticas *activas* específicas para la generación de empleo productivo en cada ámbito territorial, ya que la introducción de tecnologías intensivas en el uso de equipo capital, el incremento de los niveles de productividad de los factores, así como la posibilidad de deslocalización y segmentación de partes de la actividad productiva, hacen posible que los esfuerzos por incrementar la producción no tengan un reflejo paralelo en el aumento del empleo en un determinado territorio.

Como puede apreciarse, la innovación tecnológica es algo más que una alternativa o posibilidad ya que constituye, de hecho, un imperativo para la organización productiva y empresarial. De ahí la necesidad de que las administraciones públicas territoriales (regionales y municipales) asuman un papel activo como agentes animadores o facilitadores para el acceso a las innovaciones tecnológicas, medioambientales, organizativas y sociales fundamentales para el *tejido empresarial*, mayoritariamente formado por emprendimientos de pequeña dimensión, los cuales no pueden acceder por sí solos a las exigencias necesarias para su modernización. De otra parte, entre el sector privado empresarial hay que fomentar los procesos de cooperación empresarial y territorial a través de la formación de redes empresariales con capacidad de incrementar la eficiencia productiva (*productividad*) de forma conjunta desde sus respectivos asentamientos territoriales.

La participación de las administraciones públicas territoriales puede asegurar de mejor manera las condiciones básicas de formación de dichos factores estratégicos, así como la identificación de recursos potenciales endógenos. Asimismo, dicha participación puede re-

sultar decisiva en actividades de fomento económico y creación de empleo productivo, facilitando la construcción de los *entornos* que permitan el acceso a los *servicios de apoyo a la producción* para las microempresas, cooperativas de producción y pequeñas y medianas empresas (Pymes), así como a los *servicios para el empleo*. En tal sentido, deben alentarse los esquemas de *cooperación empresarial* y de concertación estratégica entre actores sociales (públicos, privados y comunitarios), a fin de posibilitar la *construcción* de los «*entornos*» favorables a la incorporación de innovaciones.

2.11. La división sectorial de la economía

Una de las clasificaciones más conocidas de las actividades económicas es la establecida por Colin G. Clark¹², que diferencia tres grandes sectores: **sector primario**, **sector secundario** (o industrial) y **sector terciario** (o de servicios). El sector **primario** incluye las actividades próximas a la base de recursos naturales, esto es, la agricultura, ganadería, actividad forestal, pesca y minería. El sector **secundario** contiene las actividades de transformación industrial con el fin de obtener máquinas, herramientas y otros productos manufacturados. Por lo general se suele incluir también el sector de la *Construcción* dentro del sector secundario, aunque sus cifras se exponen de forma separada, dada su relevancia económica. Finalmente, el sector **terciario** o sector de servicios engloba las actividades de carácter intangible como los servicios de comercio y transporte, administración pública, educación, salud, telecomunicaciones, justicia, turismo, y ocio y deportes, entre otros.

Esta clasificación sectorial posee un limitado valor interpretativo ya que la actividad económica *real* es, en esencia, de carácter **multisectorial**. Así, por ejemplo, una empresa industrial de producción de calzado precisa la utilización de recursos del sector primario (cuero para la piel del zapato, procedente de la actividad ganadera), insumos del sector servicios (diseño e información de mercados), así como maquinaria industrial y herramientas para la elaboración del calzado. No obstante, la clasificación sectorial suele utilizarse a menudo para señalar la proporción relativa de cada sector en el producto global, a fin de mostrar el grado de industrialización de una economía o su relativa dependencia de las actividades primarias, por ejemplo. Desde luego el avance de los procesos de industrialización en una economía lleva consigo una serie de características que dan a esos países una ventaja importante en el contexto mundial, ya que permite impulsar las innovaciones de carácter tecnológico y el aumento de los ingresos, con una ampliación importante de los mercados internos, mientras que los países que tienen una dependencia excesiva de la producción y exportación de productos primarios muestran una menor capacidad para impulsar sus propios procesos de crecimiento económico y desarrollo (Reinert, 2007).

El **Cuadro 2.18** muestra la participación de los tres grandes sectores agregados de la economía (agricultura, industria y servicios) en porcentaje del Producto Interior Bruto, entre los años 2000 y 2015 según datos del Banco Mundial. Se aprecia que en los países de renta más elevada la participación de la agricultura es reducida, mientras que la participación del sector industrial equivale a una cuarta parte del PIB total en el año 2015, y la del sector servicios representa el 74% del PIB. Por el contrario, la participación del sector primario es mucho mayor en los países de renta baja (31% en promedio en el año 2015), con una presencia porcentual del 21% del sector industrial y del 48% del sector servicios en ese mismo año.

¹² Colin G. Clark (1905-1989), estadístico austriaco, autor de una importante y pionera recopilación de datos macroeconómicos de la economía de varios países. En su libro *Las Condiciones del Progreso Económico* (1939) señaló las crecientes diferencias entre los países ricos y los países pobres.

El desarrollo de la llamada «*sociedad de la información*» ha llevado a algunos autores a referirse a un nuevo sector económico como «**sector cuaternario**», que incluye los servicios avanzados ligados a la investigación y desarrollo y la innovación tecnológica (I+D+i). Este nuevo sector económico estaría formado por las tecnologías de la información y las telecomunicaciones así como otras actividades de alta tecnología. También incluiría la educación digital, la investigación tecnológica, y las «industrias» culturales o creativas.

Cuadro 2.18. Participación relativa de los sectores económicos en la economía mundial

	AGRICULTURA (en % del PIB)		INDUSTRIA (en % del PIB)		SERVICIOS (en % del PIB)	
	2000	2015	2000	2015	2000	2015
MUNDO	5%	4%	30%	28%	65%	68%
PAÍSES DE RENTA ALTA	2%	1%	28%	25%	70%	74%
PAÍSES DE RENTA MEDIA	10%	7%	39%	36%	51%	57%
PAÍSES DE RENTA BAJA	35%	31%	20%	21%	45%	48%

Fuente: Banco Mundial; *World Development Indicators*, 2017.

En la actualidad el sector servicios se ha diversificado y ha crecido de forma espectacular, llegando a representar cerca del 70% del PIB en el mundo, el 74% en los países de renta alta y casi el 50% en los países de renta baja en el año 2015 (**Cuadro 2.18**).

Igualmente, la importancia relativa de la ocupación sectorial en el mundo muestra una presencia destacada de la población económicamente activa en el sector servicios. Este predominio del sector terciario frente a los sectores primario y secundario permite hablar de una «*terciarización*» que acompaña al crecimiento de las economías. Sin embargo, no siempre un elevado porcentaje de la población ocupada en el sector terciario implica un mayor nivel de desarrollo económico de un país o territorio, ya que hay que conocer el tipo de servicios incluidos. Así, por ejemplo, un país subdesarrollado puede tener elevadas cifras de población en el sector servicios debido a la existencia de importantes gastos militares o elevadas cifras de población ocupada en actividades terciarias de carácter informal que apenas permiten una subsistencia digna.

En suma, mientras en los países desarrollados el elevado volumen del sector terciario puede implicar, por lo general, un mayor progreso (más escuelas, hospitales, guarderías y centros de salud, entre otros), en los países subdesarrollados el elevado porcentaje del sector servicios puede ser resultado de la pobreza económica. De ahí que se hable en estos países de la existencia de una *hipertrofia del sector terciario*, ya que la propia situación de pobreza obliga a ocupar empleos que solo permiten la subsistencia, en servicios poco productivos o de carácter informal (a veces ilegal), dando lugar con ello a formas de vida poco deseables.

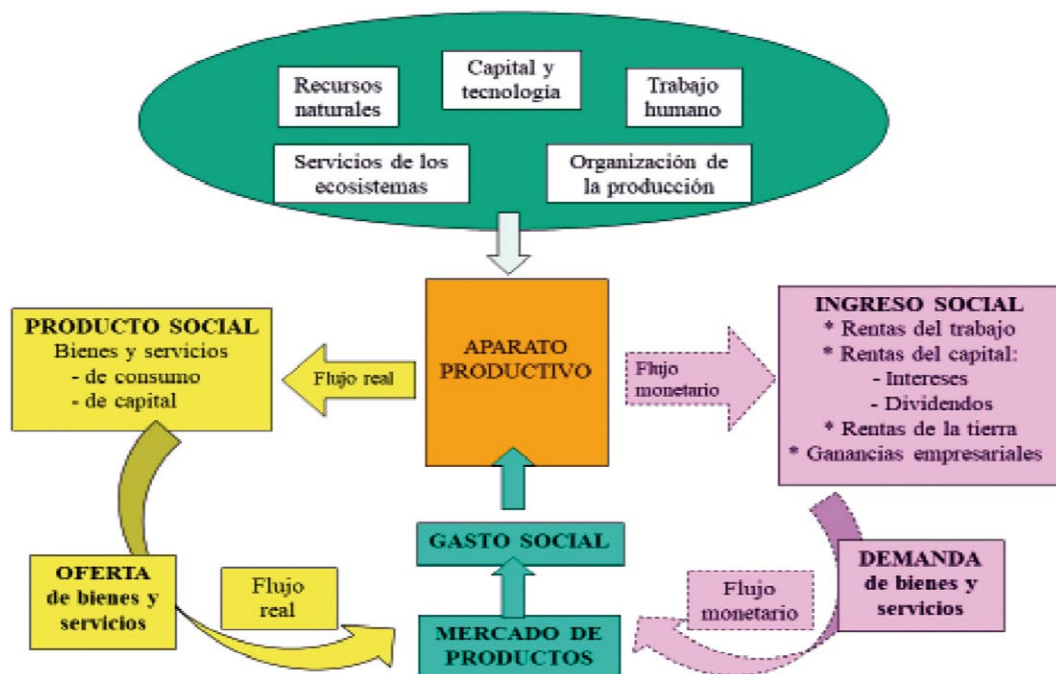
2.12. Una visión de conjunto del funcionamiento del sistema económico

Como ya se ha señalado, la producción generada por el trabajo humano no está destinada únicamente a la satisfacción de las necesidades de **consumo**, sino que sirve también para producir **bienes de capital**, los cuales incrementan la capacidad productiva de futuro. De este modo, la producción de una sociedad (**Producto Social**) debe alcanzar un **excedente económico** más allá de los gastos incurridos en el consumo de energía, recursos naturales, productos intermedios e insumos utilizados en dicha producción, esto es, el consumo realizado en la propia producción o «**consumo productivo**».

A lo largo del proceso productivo las unidades encargadas de la producción realizan el pago a los factores de producción utilizados en las mismas. De este modo, se genera un flujo de ingresos en el que pueden diferenciarse las **rentas percibidas por el trabajo** (sueldos y salarios) y los ingresos percibidos por los propietarios del capital y de los recursos naturales, que incluyen los **intereses del capital**, la **renta de la tierra**, el pago de **alquileres** por el uso de instalaciones, el pago de **dividendos** a los accionistas de las empresas, así como los **beneficios o ganancias empresariales**.

Así pues, el conjunto de unidades productivas conforma el **aparato productivo** el cual da origen, de un lado, a una corriente o **flujo real** de bienes y servicios producidos (el *Producto Social*), el cual compone la *oferta* de bienes y servicios en el mercado de productos y, de otro, a un **flujo monetario** correspondiente a los ingresos percibidos por los factores productivos (*Ingreso Social*), con los cuales tiene lugar la *demand*a en el mercado de productos (Cuadro 2.19).

Cuadro 2.19. Una visión de conjunto del funcionamiento del sistema económico



Recuadro 2.20. Productividad y renta

El crecimiento de la productividad en EE.UU. y en España no se ha distribuido en estas últimas décadas de forma equitativa, entre los diferentes sectores de la sociedad, sino que se ha concentrado en los sectores más ricos, provocando una elevada desigualdad de rentas, que ha contribuido al problema de la escasa demanda existente en la economía. Además, las políticas fiscales han alentado el aumento de las desigualdades de renta.

El que fuera ministro de Trabajo durante la Administración Clinton, Robert Reich, señalaba que, desde la implantación del modelo neoliberal a principios de los años ochenta, cuando se iniciaron las políticas lideradas por el Gobierno de Reagan, el salario por hora en EE.UU. se mantuvo prácticamente estancado, de forma que un trabajador recibía el mismo salario por hora (después de descontar la inflación) que hacía 30 años. Las familias, sin embargo, consiguieron aumentar sus ingresos como consecuencia de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. ¿Cómo puede ser que los salarios del 90% de la población laboral hayan crecido tan poco cuando el PIB se había más que doblado durante estos 30 años? Robert Reich responde que este aumento ha ido fundamentalmente a la población más rica de EE.UU. En efecto, el 1% de la población de ese país, que tiene la mayor renta, ha doblado el porcentaje de sus ingresos, pasando de representar el 9% del total de la renta nacional en 1977 al 20% en 2011. En realidad, las rentas superiores (0,1% del 1%) han triplicado su renta. Este pequeño grupo de la población gana más que 120 millones de trabajadores de EE.UU.

El incremento de la productividad no ha repercutido en los trabajadores, sino en los propietarios de los medios de producción y en los centros financieros que manipulan, especulan y gestionan tal dinero. Y todo ello ha ocurrido con el apoyo del Estado federal estadounidense, cuyas políticas fiscales han facilitado esta enorme concentración de las rentas, que ha incrementado el poder político de los grupos más ricos que, a través de su influencia política y mediática, han logrado reducir espectacularmente sus impuestos.

Desde la Segunda Guerra Mundial hasta el año 1980, la tasa de gravamen fiscal de los más ricos había sido del 70% de media. Durante el gobierno Reagan bajó al 28%, subiendo durante Bush padre al 36% y al 39% durante el gobierno de Clinton, para bajar nuevamente al 36% durante el gobierno de Bush hijo. Estos descensos fueron acompañados de la práctica eliminación de los impuestos de las grandes propiedades (que afectan sólo al 2% de la población) y una bajada muy notable del impuesto de sociedades (que son las mayores fuentes de ingreso del 1% de la población). Este último impuesto, que había sido del 35% en los años setenta pasó a ser en 2011 tan sólo de un 15%.

Las políticas neoliberales han sido causa de la enorme bonanza para los grupos muy ricos y ricos a costa de la mayoría de la población. Esta enorme concentración de rentas ha contribuido enormemente a la crisis económica, ya que ello implica una insuficiente demanda interna para estimular la economía. Por otra parte, el estancamiento salarial ha llevado consigo un enorme endeudamiento de la población que, al colapsar el crédito (como consecuencia de la actividad especulativa), creó la enorme crisis de estos años.

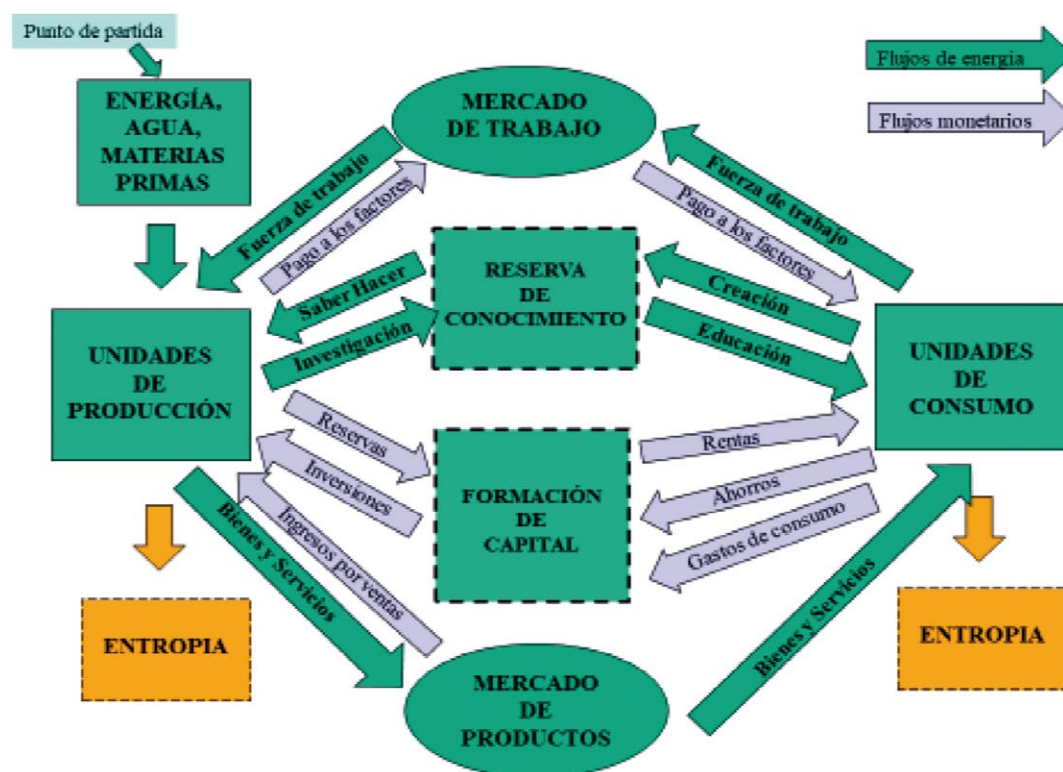
En España el salario medio real (medido en euros constantes) era prácticamente el mismo en 2008 que en 1995. El aumento de la riqueza, resultado del crecimiento de la productividad, se ha ido concentrando también en los grupos muy ricos de manera que España es, según el *Luxembourg Income Study*, uno de los países con mayores desigualdades de renta. Y una de las causas han sido las políticas fiscales regresivas de los sucesivos gobiernos en España desde 1995. El tipo máximo impositivo bajó 13 puntos durante el período 1995-2010, la mayor bajada en la Unión Europea de los 15. De ahí que las propuestas que Robert Reich hiciera para EE.UU. sean también aplicables a España. Deberían revertirse las políticas fiscales, exigiendo que los impuestos de los superricos y ricos aumentaran notablemente, no sólo por razones de equidad (en sí un argumento suficiente), sino también por razones de eficiencia económica. La enorme desigualdad es la causa silenciada de la enorme crisis que estamos sufriendo.

Fuente: Vincenç Navarro. *Diario Público*, 24 de marzo de 2011.

Finalmente, la forma de **distribución del ingreso** está condicionada por los factores sociales e institucionales predominantes en una sociedad. Una distribución del ingreso en la que las rentas del trabajo pierdan relevancia respecto a las rentas del capital acaba mostrando un menor dinamismo en la demanda de bienes y servicios de consumo final de una economía, al tiempo que incentiva la búsqueda de ganancias de carácter especulativo por parte de los grupos privilegiados que concentran una parte muy importante de los ingresos (ver **Recuadro 2.20**).

Ahora bien, como hemos insistido, el sistema económico es un sistema *abierto* al entorno ambiental y sujeto, por tanto, a los principios de la termodinámica. De lo que se trata, por consiguiente, es de integrar el sistema económico en el ecosistema global, con el fin de vislumbrar la incidencia del sistema económico en los grandes ciclos ecológicos. El **Gráfico 2.21**, elaborado a partir de uno de Joël de Rosnay (1977), trata de mostrar la introducción del flujo de energía en el funcionamiento del sistema económico básico.

Gráfico 2.21. La introducción de los flujos de energía en el sistema económico



Fuente: A partir de un gráfico de Joël de Rosnay (1977).

El punto de partida es la energía y el conjunto de recursos naturales, que es lo que permite el funcionamiento del sistema económico. La circulación entre las unidades de producción y de consumo muestra los flujos reales de fuerza de trabajo, en el mercado de factores, y la oferta y demanda de los bienes y servicios finales en los mercados de productos. En el gráfico se diferencian los flujos de carácter real (flujos de energía) y los flujos monetarios.

Asimismo, se incluyen las operaciones que se refieren a la reserva de conocimiento y la formación de capital, dada su trascendencia. De las unidades de consumo parten las actividades creativas que alimentan la reserva de saber o conocimiento, mientras que ésta proporciona a las familias la educación y formación de recursos humanos. Las unidades de producción interactúan con la reserva de conocimiento mediante las actividades de investigación y desarrollo y el aprendizaje práctico o *saber hacer*. Finalmente, la formación de capital recibe las aportaciones del ahorro de los hogares y las reservas efectuadas por las empresas, mientras que las unidades familiares reciben las rentas del capital y las empresas las inversiones de capital productivo.

Capítulo 3

Circulación económica y magnitudes macroeconómicas. La matriz de relaciones intersectoriales y la contabilidad nacional

3.1. La matriz de relaciones intersectoriales de la economía

Para avanzar en el conocimiento de las relaciones que integran el proceso de producción supongamos que la totalidad de las actividades económicas puede ordenarse inicialmente en torno a cinco grandes sectores: los tres sectores productivos agregados (agrario, industrial y de servicios) más el sector público y el sector externo. Los *sectores productivos* engloban las diferentes actividades económicas en esta primera visión simplificada, cuya finalidad es facilitar una presentación pedagógica del proceso productivo mostrando la *interdependencia* de dichos sectores.

Cada sector productivo efectúa compras de bienes y servicios *intermedios* a unidades productivas del mismo sector y a los demás sectores, así como al sector externo (*importaciones*), lo cual constituye la *demanda intermedia* de la economía. Con estos *insumos* (o *inputs*) los sectores productivos realizan la actividad generadora de productos (*output*). La producción de cada sector se destina en parte a la producción de bienes *intermedios* para el propio sector y para los demás sectores, atendiendo igualmente a la *demanda final* de bienes y servicios para el *consumo* (público y privado), la *inversión* de bienes de capital, así como las *exportaciones* o ventas al sector externo.

Las **relaciones intersectoriales** se pueden representar, de este modo, a través de una matriz de doble entrada en la cual se anotan las compras (*insumos o inputs*) de cada sector en columnas y las ventas (*outputs*) en filas. Esta representación matricial corresponde al **modelo insumo-producto** (o *modelo input-output*) de Wassily Leontief¹³. El **Cuadro 3.1** muestra un ejemplo que facilita la comprensión de las relaciones insumo-producto. Como se aprecia, en el cruce de las tres primeras filas y tres primeras columnas de dicha matriz, se anotan las *relaciones intersectoriales* de los bienes y servicios *intermedios* realizados entre los sectores productivos. En las filas se anotan las *ventas* de cada sector a sí mismo y a los demás, mientras que las columnas recogen las *compras* que cada uno de estos sectores productivos

¹³ Wassily Leontief (1905-1999). Economista de origen ruso, se trasladó en 1931 a los Estados Unidos. Trabajó en la Universidad de Harvard y en 1973 obtuvo el Premio Nobel de Economía por la aportación del *modelo input-output* de análisis intersectorial de la economía.

realiza a sí mismo y a los demás sectores. En el **Cuadro 3.1** el sector primario realiza ventas a empresas de dicho sector por 10 unidades monetarias, vende 6 unidades monetarias al sector industrial y una unidad monetaria al sector servicios.

Cuadro 3.1. Matriz de insumo-producto

PRODUCTOS INSUMOS	DEMANDA INTERMEDIA			TOTAL PRODUCCIÓN INTERMEDIA	DEMANDA FINAL				TOTAL DEMANDA FINAL	PRODUCCIÓN TOTAL BRUTA
	Agricultura	Industria	Servicios		Consumo Privado	Consumo Público	Bienes de Capital	Exportaciones		
AGRICULTURA	10	6	1	17	50	20	3	10	83	100
INDUSTRIA	20	27	11	67	24	12	30	12	78	145
SERVICIOS	5	12	5	24	26	18	3	4	51	75
IMPORTACIONES	5	4	2	—						
TOTAL INSUMOS INTERMEDIOS (MÁS IMPORTACIONES)	40	49	19	108						
RENTAS DEL TRABAJO	22	38	17							
RENTAS DEL CAPITAL	16	24	24							
FONDO DE AMORTIZACIÓN	4	8	3							
IMPUESTOS	8	9	5							
GANANCIAS	10	16	8							
VALOR AÑADIDO BRUTO	60	95	57						212	
VALOR TOTAL	100	144	76							320

Asimismo, la primera columna muestra las *compras* realizadas por el sector primario a sí mismo y a los demás sectores: utiliza bienes y servicios del propio sector agrario por valor de 10 unidades monetarias, compra al sector industrial equipo capital y herramientas por valor de 20 unidades monetarias, realiza compras al sector servicios por valor de 5 unidades monetarias, e importa del sector externo por valor de 5 unidades monetarias. El total de *insumos intermedios* realizados por el sector agrario más las importaciones de dicho sector asciende a 40 unidades monetarias.

Si volvemos al análisis de la primera fila podemos ver el desglose de las ventas de bienes y servicios *finales* efectuadas por el sector agrario para el consumo (privado y público), bienes de capital y exportaciones. El total de bienes y servicios *finales* de la agricultura es de 83 unidades monetarias, distribuidas en 50 unidades monetarias en bienes de *consumo privado*, 20 en bienes de *consumo del sector público*, 3 unidades monetarias en ventas de *bienes de capital* y 10 para ventas en el exterior (*exportaciones*). La suma de la demanda de productos finales del sector agrario (83) y la producción intermedia de dicho sector (17) son 100 unidades monetarias, que constituyen la *producción total bruta* de la agricultura en este periodo, esto es, el total de las ventas realizadas por las unidades productivas agrarias, ya se trate de productos intermedios o finales.

La suma de los valores correspondientes al total de los bienes y servicios de demanda final (véase penúltima columna de la matriz, a la derecha) es de $83 + 78 + 51 = 212$ unidades monetarias, que es el **Producto Social**. Es importante darse cuenta que el **Producto Social**

generado corresponde a la suma de los bienes y servicios **finales** (212) y no a los valores totales de la producción (320) ya que ésta incluye todas las ventas realizadas por las empresas, con independencia de si son bienes y servicios *intermedios* o *finales*. Si se consideraran los datos de la *producción total bruta* se incurriría en una doble contabilización ya que los bienes y servicios *finales* incorporan el valor de la producción *intermedia*.

Para generar el *Producto Social* se ha requerido la utilización de los diferentes factores productivos, a los que se remunera por esa participación en la producción. El detalle de los ingresos de los factores productivos puede verse en el análisis por columnas en la parte baja de la matriz, a la izquierda, donde se visualiza el desglose del **Ingreso Social**, ya que se anotan las *rentas del trabajo*, las *rentas del capital*, el *fondo de amortización* creado para atender a la *depreciación* del capital utilizado en el proceso productivo durante ese periodo, los *impuestos* cobrados por el sector público y las *ganancias o beneficios empresariales* en los tres sectores productivos.

En la primera columna de la parte baja de la matriz vemos que el sector agrario pagó *rentas del trabajo* por valor de 22 unidades monetarias por la utilización de recursos humanos, realizando pagos en concepto de *rentas de capital* por 16 unidades monetarias. Asimismo, para atender a la *depreciación* del equipo capital utilizado (tractores, aperos de labranza y otros) llevó a cabo una reserva de 4 unidades monetarias para crear un *fondo de amortización* con el fin de disponer de recursos financieros para la reparación de dicho equipo capital o su sustitución, llegado el momento.

Se anotan igualmente los *impuestos* pagados por el sector agrario por una cantidad de 8 unidades monetarias, correspondientes a una estimación de los servicios que presta el sector público al sector agrario (infraestructuras, caminos, escuelas, centros de formación e investigación agraria, etc.). Y una vez efectuados dichos pagos, se establecen las *ganancias* del sector agrario, en este caso 10 unidades monetarias, con lo cual el valor añadido del sector agrario es de 60 unidades monetarias, resultado de restar del valor total bruto agrario (100) los gastos por las compras de insumos intermedios (40).

La suma de los *valores añadidos*, tal como se observa abajo en la penúltima fila ($60 + 95 + 57 = 212$ unidades monetarias) es el **Ingreso Social**, que es la valoración de los ingresos percibidos por los factores productivos, lo que corresponde con la valoración de la producción de bienes y servicios finales obtenidos en este periodo, es decir, el **Producto Social** ($83 + 78 + 51 = 212$ unidades monetarias). Se evidencia así una ecuación básica en economía que es la igualdad entre el valor del *Producto Social* y el *Ingreso Social* que se corresponden, respectivamente, con las mediciones del conjunto de bienes y servicios producidos, y la suma de los ingresos generados en ese proceso productivo.

Hay que insistir en que en este ejercicio se ha realizado una simplificación importante de la realidad ya que, las **tablas de insumo-producto** recogen un detalle mucho mayor de los sectores y subsectores productivos (por ejemplo, la producción de cereales, la actividad pesquera, la actividad forestal, o la ganadería, entre otros subsectores del sector primario; la industria siderúrgica, la industria química, la industria textil, o la construcción civil, entre los subsectores del sector industrial; y los servicios de educación, los servicios de salud, la administración de justicia, o los gastos de defensa, entre otros, dentro del sector servicios). Todo lo cual permite una valiosa fotografía acerca de las **relaciones intersectoriales** de una economía en un momento determinado. Por supuesto, cualquier lector/a puede darse cuenta de las dificultades estadísticas para la confección de dichas tablas.

Las dificultades estadísticas y el importante coste de la confección de las *tablas de insumo-producto*, unido al carácter estático de las mismas, ya que se trata solamente de una «radiografía» realizada en un momento determinado, y con un nivel de tecnología dado, permiten explicar en buena medida que a lo largo de las últimas décadas se fuera abandonando la elaboración de las mismas, pese a lo cual no han perdido su importante capacidad interpre-

tativa desde el punto de vista del *análisis estructural*, esto es, la visión que trata de ofrecer las relaciones al interior del sistema económico, no contentándose únicamente con la presentación de simples agregados macroeconómicos como hace el *Sistema de Cuentas Nacionales* o *Contabilidad Nacional*, el cual ofrece una representación cuantificada de la realidad económica mediante el uso de magnitudes macroeconómicas al final del año.

Como señala la economista italiana Vera Cao Pinna¹⁴, el modelo de Wassily Leontief surgió en un momento especialmente crítico para la ciencia económica, debido a la necesidad de profundizar en el conocimiento del modo de funcionamiento del *sistema económico* de cada país a partir de datos concretos, y no sólo basado en suposiciones teóricas. Esta afirmación sigue teniendo plena validez en el momento actual, en el que el análisis de la *estructura económica* suele ser sustituido por una banal alusión al comportamiento de determinadas magnitudes macroeconómicas *ex-post* y a una serie de ideas preconcebidas sobre el funcionamiento económico, más que a constataciones realmente comprobadas.

Recuadro 3.2

Para lograr una determinada producción de pan, cuyo valor total fue de 20.000 unidades monetarias, la actividad de panadería de un país utilizó la totalidad de la producción de harina de dicho país, valorada en 11.000 unidades monetarias necesitándose, a su vez, para la fabricación de la harina, toda la cosecha de trigo obtenida ese año, la cual alcanzó el valor de 6.000 unidades monetarias. Supongamos que la actividad agrícola que permitió la cosecha de trigo utilizó semillas que se habían producido y almacenado en periodos anteriores, por lo que no forman parte de la producción del periodo considerado. La tabla siguiente representa la situación propuesta en el ejemplo.

Productos	Valor de la producción	Valores añadidos	Producción final
Trigo	6.000	6.000	—
Harina	11.000	5.000	—
Pan	20.000	9.000	20.000
TOTAL	37.000	20.000	20.000

Para calcular el producto final tenemos dos alternativas: (i) una de ellas es considerar únicamente el valor de los bienes finales (en este caso, el valor del pan) tal como se expone en la última columna de la tabla, esto es, 20.000 unidades monetarias; (ii) la segunda es anotar los *valores añadidos* en las diferentes momentos del proceso de producción del pan, lo que se expone en la columna tercera. En este segundo método del cálculo del producto final se aprecia que la producción de trigo alcanzó un valor añadido de 6.000 unidades monetarias, la producción de harina tuvo un valor total (11.000 unidades monetarias) para lo cual utilizó trigo de sus proveedores agrícolas por un valor de 6.000 unidades monetarias, lo cual supone un valor añadido de $11.000 - 6.000 = 5.000$ unidades monetarias. Finalmente, el valor añadido en la producción de pan fue de $20.000 - 11.000 = 9.000$ unidades monetarias. La suma de los valores añadidos en las diferentes fases de fabricación de trigo (6.000), harina (5.000) y pan (9.000) es también de 20.000 unidades monetarias.

¹⁴ Vera Cao Pinna (1909-1986). Economista italiana, especialista en la aplicación del modelo de relaciones intersectoriales de Wassily Leontief, es una referencia fundamental en esta herramienta de análisis.

3.2. Aproximación a las principales magnitudes macroeconómicas

a) Bienes finales y bienes intermedios

La valoración de la cantidad total de bienes y servicios *finales* generados durante un determinado periodo de tiempo (generalmente un año) por una sociedad se denomina **Producto Social**. Se insiste en la alusión a los bienes y servicios *finales*, a fin de subrayar que los *bienes intermedios* no son parte del Producto Social ya que se incurriría en una doble contabilización de los mismos al estar ya incluidos en la producción de los bienes y servicios *finales*. Véase el ejemplo que se expone en el **Recuadro 3.2**, sobre la producción final de pan utilizando como producciones intermedias la harina y trigo.

b) Valoración monetaria y valoración real de las magnitudes

La medición del **Producto Social** se lleva a cabo teniendo en cuenta la totalidad de los bienes y servicios finales producidos durante el año y multiplicando dichas cantidades por sus *precios de mercado*. El **Producto Social** es, por consiguiente, la *valoración monetaria* de la producción de bienes y servicios generada en ese año, según los precios de mercado. Con objeto de realizar comparaciones anuales de la evolución del Producto Social, se utilizan series a *precios constantes*, esto es, tomando un año como referencia, a fin de eliminar las alteraciones producidas por la evolución de los precios corrientes de cada año.

El incremento de valor *monetario* del producto (o de la renta) puede ser debido al incremento de la producción o a un aumento de los precios. Cuando se elimina la incidencia provocada por la alteración de los precios, estamos ante la presencia del *producto real* (o de la *renta real*). La *renta real* indica, por tanto, la efectiva capacidad de compra de una comunidad. Por ello, al efectuar la valoración de la producción (o de la renta) durante un año, suele hacerse una estimación a *precios corrientes* de dicho año, y otra utilizando un *índice de precios* constante respecto a un año base, a fin de ofrecer una visión más exacta de la capacidad adquisitiva de la comunidad a lo largo del tiempo. En otras palabras, la *renta monetaria* es la valoración de la renta a precios corrientes de cada año, mientras que la *renta real* es el resultado de *deflactar* la renta monetaria mediante el índice general de precios de la economía. En el **Cuadro 3.3** se muestra un ejemplo de cálculo de la *renta real* a partir de los datos correspondientes a la *renta monetaria* de una economía para dos años distintos.

Cuadro 3.3. Cálculo de la renta real

Años	Renta monetaria a precios corrientes de cada año	Índice de Precios	Renta real (A precios constantes del año, 2005)
2005	480.000	100	480.000
2015	1.036.000	140	$\frac{1.036.000}{140} \times 100 = 740.000$

Como vemos en el ejemplo citado, entre los años 2005 a 2015, la renta monetaria aumentó 556.000 unidades monetarias (1.036.000 menos 480.000), pero según la evolución del índice de precios, el 40% de ese aumento refleja el alza de precios durante ese periodo, de modo que si eliminamos el efecto debido al alza de precios, tenemos el incremento *real* de la renta en dicho periodo, esto es, 260.000 unidades monetarias (740.000 menos 480.000).

En un país se elaboran diferentes **índices de precios** según la distinta composición de los bienes y servicios que se incluyen en ellos. Así, suelen elaborarse el índice de precios *al por mayor*, el índice de precios *al por menor*, el índice de precios agrícolas, el índice de precios industriales, u otros. Un índice de precios muy significativo es el **índice del coste de la vida**, que requiere una adecuada selección y ponderación relativa de los artículos de consumo seleccionados, los cuales deben ser representativos de los presupuestos familiares, ya que este índice debe mostrar la evolución de la capacidad adquisitiva de los hogares.

c) *Producto, ingreso y gasto social*

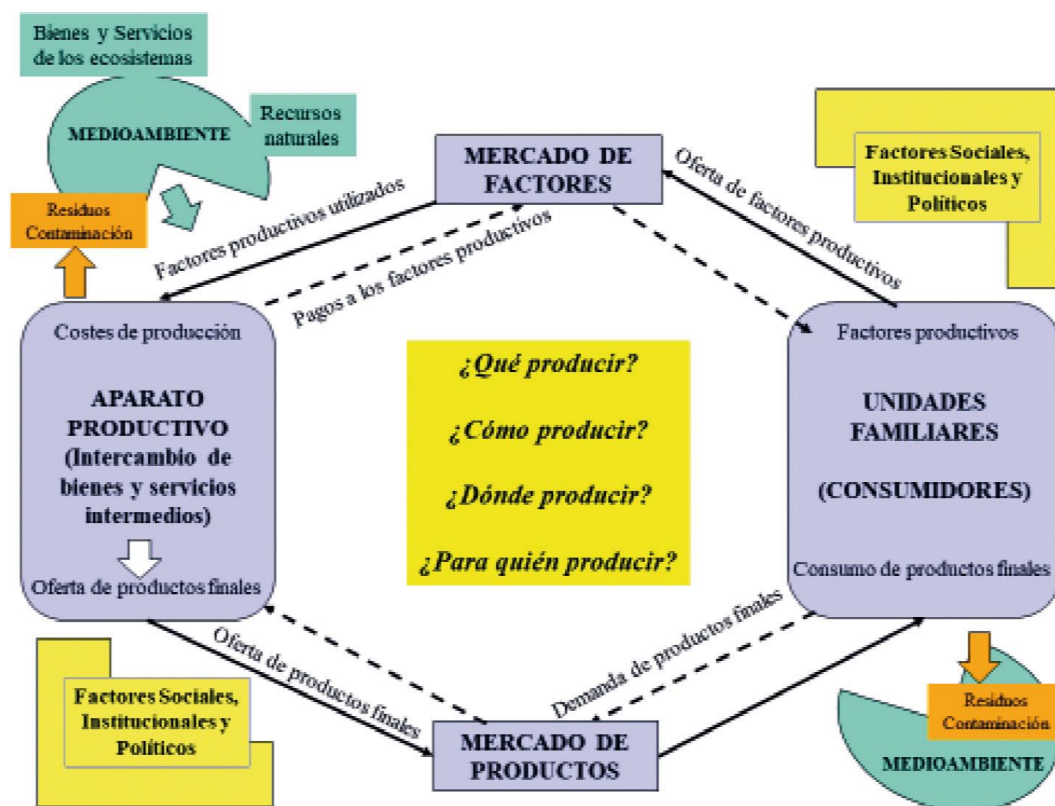
El cálculo del Producto Social puede hacerse, como hemos visto, a partir de la valoración monetaria de la corriente de bienes y servicios finales generados en un año. Pero también es posible realizar, de otro modo, dicho cálculo, a partir del total de los ingresos percibidos por los factores utilizados en el proceso productivo, es decir, las rentas del trabajo, las rentas de la tierra, y los intereses y dividendos del capital, además de los beneficios empresariales. En este caso se trata del método de medición de la **Renta Social** o **Ingreso Social**. El Producto Social valorado *al coste de los factores* constituye precisamente la Renta o Ingreso Social.

En el **Gráfico 3.4** puede verse como de los **Hogares** o **Unidades Familiares** parte el *flujo real* (dibujado con líneas de trazo continuo) que representa la oferta de factores productivos hacia el conjunto de empresas y unidades de producción que integran el *aparato productivo*, el cual utiliza igualmente —aunque no lo incluye entre los costes de la producción— la oferta de *recursos naturales y bienes y servicios de los ecosistemas* que proporciona el medio natural. Tampoco incluye los costes sociales y medioambientales vinculados a la generación de residuos, desechos y contaminación que provocan los impactos de las actividades productivas o de consumo en el medioambiente. En el gráfico se ha incluido también la referencia a los factores sociales, institucionales y políticos como parte del contexto en el que se desenvuelven las actividades económicas.

Siguiendo en la parte de arriba del **Gráfico 3.4**, en el **Mercado de Factores** puede verse el *flujo monetario* (dibujado con líneas de trazo discontinuo) de los pagos realizados por el *aparato productivo* a las *Unidades Familiares* por el uso de los factores productivos. Con esos ingresos, la *Unidades Familiares* pueden llevar a cabo el consumo de productos finales, es decir, protagonizan la *demandas de bienes y servicios finales* en el **Mercado de Productos** (como se aprecia en la parte de abajo del gráfico). Esta demanda constituye un *flujo monetario* que parte de las Unidades Familiares y que es atendida por el *flujo real* de la *Oferta de productos finales* procedente del aparato productivo. La actividad de consumo tiene también un impacto en el medioambiente el cual tampoco suele ser asumido por las Unidades familiares. En suma, en la mayoría de las versiones convencionales de la economía, el medioambiente no existe.

Así pues, la corriente de bienes y servicios que forma el **Producto Social** se ha generado mediante la participación de los distintos factores productivos, los cuales reciben por ello los correspondientes pagos o *rentas* (ingresos): sueldos y salarios (Ss), rentas de la tierra (Rt), intereses del capital (Ic) y beneficios empresariales (Be). Denominamos **Ingreso Social** o **Renta Social** (YS) al conjunto de rentas (o ingresos) percibidas por los factores de producción, incluyendo en ello los beneficios empresariales, esto es: $YS = Ss + Rt + Ic + Be$.

Gráfico 3.4. Mercado de factores y mercado de productos



Los perceptores/as de rentas pueden destinar las mismas a dos finalidades: el *consumo* o el *ahorro* (que supone un diferimiento del gasto a una fecha posterior). En ese caso: $YS = C + S$, siendo (C) el consumo y (S) el ahorro.

Finalmente, el **Gasto Social** incluye el gasto en bienes de consumo y en bienes de capital (o *inversión*). De modo que $GS = C + I$, siendo (I) el gasto realizado en la adquisición de bienes de capital o inversión.

La corriente global de bienes y servicios o **Producto Social (PS)** se corresponde con el *Ingreso Social (YS)* o suma total de las rentas percibidas por los factores productivos, y con el *Gasto Social (GS)*, que expresa la forma de utilización del producto según las diferentes rentas: $PS = YS = GS$.

Producto Social, Ingreso Social y Gasto Social son, pues, tres perspectivas desde las que es posible contemplar los diferentes flujos del proceso productivo. Esta igualdad es una visión rudimentaria del proceso económico ya que aún no se incluyen el Sector Público ni el Sector Exterior.

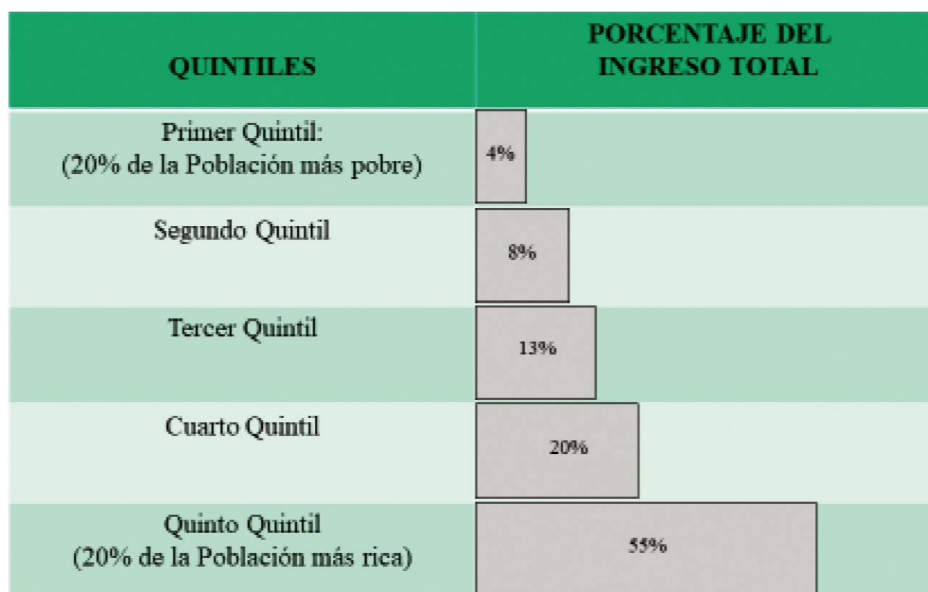
Puede advertirse, asimismo, que la utilización de los insumos o *bienes intermedios* necesarios para la producción de bienes y servicios *finales* es realizada al interior del aparato productivo, en el conjunto de *relaciones intersectoriales* de la economía, como ya hemos explicado. Para no complicar excesivamente el **Gráfico 3.4**, hemos omitido la inclusión del Sector Público así como los intercambios realizados con el Sector Exterior de la economía, lo que abordaremos posteriormente. Entonces podremos tener una idea más completa del funcionamiento del *sistema económico*.

Como hemos visto, los hogares cumplen simultáneamente los roles de *propietarios de los factores productivos* y de *consumidores*, en los mercados de factores y de productos, respectivamente. Pero la «propiedad» de dichos factores está influenciada por el contexto histórico, social, político e institucional de toda sociedad y, en tal sentido, la capacidad efectiva de obtención de ingresos por los distintos grupos y clases sociales no resulta tan idílica como podría derivarse de este sencillo esquema expuesto por la teoría económica convencional. Más adelante introduciremos en el análisis la distinción entre los diferentes tramos de renta obtenida por los diferentes grupos de hogares, con el fin de aproximarnos algo más a la realidad.

Los *hogares de bajo ingreso* no son, por lo general, propietarios de grandes extensiones de tierra, ni de recursos naturales o bienes de capital, de modo que los ingresos que perciben dependen básicamente de sus puestos de trabajo o actividad, formal o informal, desempeñada. No es el caso de los *hogares con ingresos altos*, donde se encuentran los grandes propietarios de factores productivos, acaparando un porcentaje muy elevado del Ingreso Social.

Véanse en el **Cuadro 3.5** los datos sobre la distribución del ingreso total de América Latina y el Caribe, en el año 2015, según *quintiles* de hogares, esto es, la proporción que representan los sucesivos tramos (quintiles) del 20% de los hogares desde el primer quintil de los hogares más pobres, hasta el quinto tramo de los hogares más ricos. Se aprecia que mientras el quintil más pobre sólo accede al 4% del ingreso total, el quintil más rico acapara el 55% del ingreso total de América Latina y el Caribe.

Gráfico 3.5. América Latina y Caribe, 2015
(distribución de ingreso total según quintiles)



Fuente: Banco Mundial, febrero de 2017. www.bancomundial.org

Por otro lado, el gasto en bienes y servicios de *consumo final* en los hogares de bajo ingreso se destina mayoritariamente (y a veces de forma casi exclusiva) a bienes y servicios de *consumo básico*, mientras que son los hogares de mayores ingresos los protagonistas princi-

pales del *consumo de lujo*, en buena medida a través de compras de productos importados. Así pues, existe una correlación entre la distribución de la propiedad de los factores productivos y la *composición del consumo*, que refleja los datos de la estructura económica, social e institucional de la sociedad. Respecto a la **composición del consumo** cabe añadir que, cuanto más elevado es el ingreso de los hogares o de los países, más diversificado es el consumo, esto es, va más allá del consumo básico o de primera necesidad, compuesto por alimentos, agua, bebidas, vestido, salud, educación, vivienda y transporte fundamentalmente. Dicho de otra forma, el *gasto final del consumo de los hogares* en porcentaje del producto, es superior en los países de menor grado de desarrollo, como se aprecia en los datos del Cuadro 3.6.

Gráfico 3.6. Gasto final del consumo de los hogares, en porcentaje del producto

Países	2015	Países	2015
Mundo	58,1	Asia Meridional	62,8
Noruega	43,0	América Latina y Caribe	65,3
Suecia	45,1	África al sur del Sahara	69,9
Dinamarca	47,2	Países Menos Desarrollados	76,4
Alemania	53,9	Sudán	81,6
Unión Europea	56,3		
Países OCDE	60,5		

Fuente: Banco Mundial. www.datosbancomundial.org

Asimismo, del lado de la **oferta de productos** generados por el aparato productivo podemos distinguir la producción de bienes y servicios de consumo básico, la producción de bienes y servicios intermedios, y la producción de bienes de capital. La demanda en el **mercado de productos** se expresa mediante las cantidades monetarias que hay que pagar por esos bienes y servicios, siendo el **precio** la relación que determina la cantidad de unidades monetarias que hay que entregar por unidad de producto.

En el mercado de productos se encuentran pues, de un lado, la búsqueda de beneficios por parte de las empresas, unidades productivas o vendedores en general y, de otro, el poder adquisitivo que poseen los/as diferentes consumidores/as. Pero la **determinación de los precios** obliga a una reflexión acerca del **coste de la producción** en las empresas y la forma cómo éstas realizan la distribución de sus productos para llegar a los mercados finales. El **coste total** de fabricación por parte de una empresa incluye los gastos llevados a cabo por la misma (gastos de instalación, energía, agua, compra de materias primas y bienes y servicios intermedios, maquinaria y otro equipo capital, gastos de contratación de trabajadores/as, gastos financieros, impuestos, etc.). El **coste unitario** o coste medio de los bienes y servicios producidos es resultado de dividir el coste total por el número de unidades producidas.

Sin embargo, los **precios** no solamente vienen explicados por los *costes de producción*, ya que algunas empresas tienen la capacidad para incrementar los precios de venta

de sus productos, bien porque poseen una *posición de monopolio*¹⁵ en los mercados (como es el caso de las empresas encargadas del suministro de agua, electricidad o petróleo, entre otras), o por la utilización de campañas agresivas de publicidad para crear las «necesidades» o deseos de los productos en los/as consumidores/as, tal como se lleva a cabo, por ejemplo, en las campañas de televisión para promover la venta de automóviles o de productos de cosmética.

De este modo, la imagen idílica de la existencia de mercados de «*competencia perfecta*» en los cuales los diferentes oferentes y demandantes de productos no poseen capacidad de influir en la determinación de los precios no es sino una fantasía introducida en los manuales de la economía convencional. Una posición más realista reconoce la existencia de elementos que permiten a las empresas incrementar los precios de venta de los productos por encima de los costes unitarios de su producción, lo cual depende del poder económico y político de las empresas, capaces de imponer condiciones en los mercados de productos o en los mercados de factores, así como en el contexto jurídico y legal, a fin de excluir a los posibles competidores. En la vida real, la remuneración de los factores productivos en sus respectivos mercados, es resultado igualmente de la presión de fuerzas que van más allá de comportamientos exclusivamente económicos, reflejando la distinta posición en los mercados de trabajo, la legislación laboral respectiva, el poder relativo de las asociaciones o cámaras empresariales y de los sindicatos, o la política monetaria y fiscal, entre otros aspectos.

Los manuales de economía convencional, sin embargo, suelen difundir una versión más ideológica que es la del denominado «*principio de la soberanía del consumidor*», mediante el cual son los/as consumidores/as los que indican a las empresas qué deben producir ya que mediante sus compras «*votan*» por determinados productos y no por otros, dando así «*señales*» a las empresas y al conjunto del aparato productivo acerca de las decisiones de producción del sistema económico. Se traslada así una imagen de un conjunto de empresas que integran un aparato productivo guiado por innumerables decisiones aisladas de individuos, dentro de un contexto de «*competencia perfecta*» en el cual todos tienen la misma capacidad para «votar» (es decir, no hay ni clases sociales ni diferencias de ingresos) y donde ninguna empresa posee capacidad de influir en los mercados de productos y factores.

Igualmente, la afirmación de que los particulares son *propietarios* de los recursos naturales o de los servicios básicos de los ecosistemas es un supuesto que debe cuestionarse totalmente, tal como se deriva de todo lo planteado en el capítulo 1 de este texto. Los servicios básicos de los ecosistemas, así como el agua o la energía solar, deben ser considerados como *bienes comunes*¹⁶ y no como objeto de negocios monetarios.

En realidad, como se ha insistido, resulta necesario considerar las actividades económicas dentro de la lógica de funcionamiento del *ecosistema natural*, y no lo contrario, esto es, el intento de someter los temas medioambientales a la lógica económica, como lo hacen determinados planteamientos de la teoría económica convencional en la llamada *Economía Medioambiental*, al considerar los recursos naturales y los *bienes y servicios de los ecosistemas* como si se tratase de un «*capital natural*» cuyo deterioro pudiera equipararse a una «*depreciación*» por la cual hay que realizar las correspondientes reservas de capital moneta-

¹⁵ La posición de *monopolio* se refiere a aquellas situaciones de mercado en las cuales un productor o vendedor es el único que explota un bien o servicio, lo cual le permite disponer de suficiente poder para determinar unilateralmente los precios.

¹⁶ Los *bienes comunes* son aquellos recursos que no son propiedad exclusiva de ninguna persona en particular, y deben ser utilizados por toda la población. Es el caso del acceso al agua potable o al disfrute de la naturaleza, por ejemplo. Como es conocido, el afán de lucro en el sistema económico predominante ha ido generando la *desposesión* de estos bienes comunes por parte de intereses privados, lo cual hace obligado incorporar su recuperación por parte de la colectividad.

rio según la aplicación del principio de que «*quien contamina debe pagar*». Sin embargo, el objetivo fundamental es lograr la eliminación de los impactos medioambientales y detener la destrucción de la biosfera. Por ello, no basta con plantear una supuesta salida para el funcionamiento del actual sistema económico a través de la valoración monetaria de los recursos naturales y los bienes y servicios de los ecosistemas. ¿Cuál es el valor monetario de los servicios que presta el clima, o la biodiversidad? (Ver **Recuadro 3.7**).

Recuadro 3.7. Economía Ambiental y Economía Ecológica

La *Economía Ambiental* es la rama del análisis económico convencional que aplica los instrumentos de la economía al área del medio ambiente. La *Economía Ecológica*, en cambio, no es estrictamente una rama de la teoría económica, sino un campo transdisciplinario que estudia la relación entre los ecosistemas naturales y el sistema económico.

La Economía Ambiental proporciona la información necesaria para la toma de decisiones correspondiente al campo de la Política Ambiental y ofrece información relevante en tres campos:

- Identifica las causas económicas de un problema ambiental: tratando de determinar, por ejemplo, en qué medida la contaminación atmosférica en una ciudad puede atribuirse a su sistema de transportes (según el mayor o menor uso de vehículos individuales, de los carburantes usados, de sus horarios del tráfico, etc.).
- Evalúa los costes que supone la pérdida de recursos naturales o ambientales, como por ejemplo los ocasionados por el impacto de la contaminación atmosférica sobre los habitantes de una concentración urbana.
- Analiza económicamente las medidas que podrían tomarse para revertir el proceso de degradación ambiental. Por ejemplo, cuál es la eficacia y la eficiencia de cada medida para mejorar la calidad atmosférica (desarrollo del transporte público, impuestos al transporte en auto, peajes urbanos, uso de la bicicleta, etc.) y cuáles son sus implicaciones sobre otras variables económicas (empleo, competitividad, equidad, etc.).

La *Economía Ambiental* analiza, pues, la problemática ambiental con herramientas económicas. Reconoce los fallos del mercado pero no cuestiona los fundamentos de la economía de mercado, sino que busca corregir las externalidades ambientales negativas al asignarles un valor económico. La *Economía Ambiental* busca optimizar la explotación de los recursos naturales para alcanzar un estado de «*contaminación óptima*».

La *Economía Ecológica*, por el contrario, considera que la economía es parte de un sistema mayor, el ecosistema Tierra (o Biosfera), cuyos recursos naturales y capacidad para asimilar desechos son limitados. Partiendo de esta consideración, la *Economía Ecológica* cuestiona tanto el objetivo como la viabilidad del crecimiento económico ilimitado. Los economistas ecológicos suelen oponer la «*sostenibilidad fuerte*» que ellos plantean a la «*sostenibilidad débil*» de la Economía Ambiental. A pesar de estas diferencias, la Economía Ambiental y la Economía Ecológica suelen usar herramientas similares como la valoración económica de los servicios ambientales.

Algunos de los principales autores de la *Economía Ambiental* son Partha Dasgupta, Karl-Goran Mälher, David Pearce y Michael Haneman; mientras que los autores más conocidos de la *Economía Ecológica* son Kenneth Boulding, Herman Daly, Robert Constanza y Joan Martínez-Alier.

Fuente: Román Svartzman, 24 de agosto de 2015. www.ambienteycomercio.org

d) La intervención del Sector Público

El **Sector Público** realiza *Gastos Públicos* (GP), tanto en bienes de consumo público (CP) como en bienes de inversión pública (IP), y para atender a estos gastos debe detracer del sector privado de la economía determinados **tributos** (impuestos, tasas y otras exaccio-

nes), los cuales pueden recaudarse en dos momentos distintos: en el momento de la percepción de las rentas por parte de las empresas o las personas físicas; y en el momento de la realización del gasto por parte de estos agentes económicos. Los tributos que gravan el momento del gasto (o consumo) son los **tributos indirectos**, los cuales están, por tanto, incluidos en el *precio de mercado* de los bienes y servicios. Por su parte, los tributos que gravan la percepción de rentas o la propiedad de un patrimonio son los **tributos directos** o **personales**.

Por otra parte, el Sector Público también realiza **pagos de transferencia**, esto es, pagos que no nacen como contrapartida a la utilización de factores productivos, sino que constituyen una redistribución del ingreso social. Son, por ejemplo, las **subvenciones a determinadas empresas** (que permiten reducir los precios de mercado de determinados bienes y servicios), y las **transferencias a los particulares** correspondientes a la Seguridad Social (como las pensiones de jubilación, viudez, prestaciones por enfermedad, u otras).

La incorporación de los **impuestos indirectos** y las **subvenciones a las empresas** permite hacer una distinción importante entre la valoración del *Producto Social* al **coste de los factores** (*cf*), o a precios de mercado (*pm*). La valoración a los **precios de mercado** (*pm*) incluye los *impuestos indirectos* que gravan los bienes y servicios, y en el caso de que existan subvenciones públicas a las empresas, estos productos verían reducido su valor en el mercado por el importe de dichas subvenciones. De este modo, la valoración a *precios de mercado* (*pm*) es igual a la valoración efectuada según el *coste de los factores* (*cf*), más los impuestos indirectos (*Ti*), menos las subvenciones (*Sb*) del Sector Público a las empresas:

$$\text{Valoración a precios de mercado (pm)} = \text{valoración al coste de los factores (cf)} \\ (\text{más}) \text{ Impuestos indirectos (Ti)} \\ (\text{menos}) \text{ Subvenciones públicas (Sb)}$$

Hasta ahora hemos considerado que los ingresos percibidos por las **Unidades Familiares** se destinan al *consumo* de bienes y servicios finales. Veamos ahora lo que ocurre cuando una parte de dichos ingresos es colocada en cuentas corrientes o depósitos bancarios con objeto de disponer de fondos para su utilización posterior en *gastos no corrientes*, como los gastos para la atención a posibles enfermedades, celebraciones familiares, o la adquisición de bienes de carácter duradero, como una vivienda o un automóvil, por ejemplo. Estas actividades de **ahorro familiar**, que no tienen como finalidad la **inversión** o adquisición de bienes de capital para el aumento de la capacidad productiva de la economía, son objeto de análisis en un capítulo posterior dedicado al sistema monetario y financiero.

Como puede verse en el **Gráfico 3.8**, el *Sistema Monetario y Financiero* tiene como objeto principal de atención los *flujos monetarios* que no son objeto del consumo inmediato de las familias y que éstas depositan en cuentas corrientes, cuentas de ahorro u otros depósitos bancarios, así como la canalización de los *flujos monetarios* que surgen del aparato productivo como *beneficios no distribuidos* los cuales pueden dedicarse a *inversiones netas de capital* o a *aplicaciones financieras de carácter especulativo*.

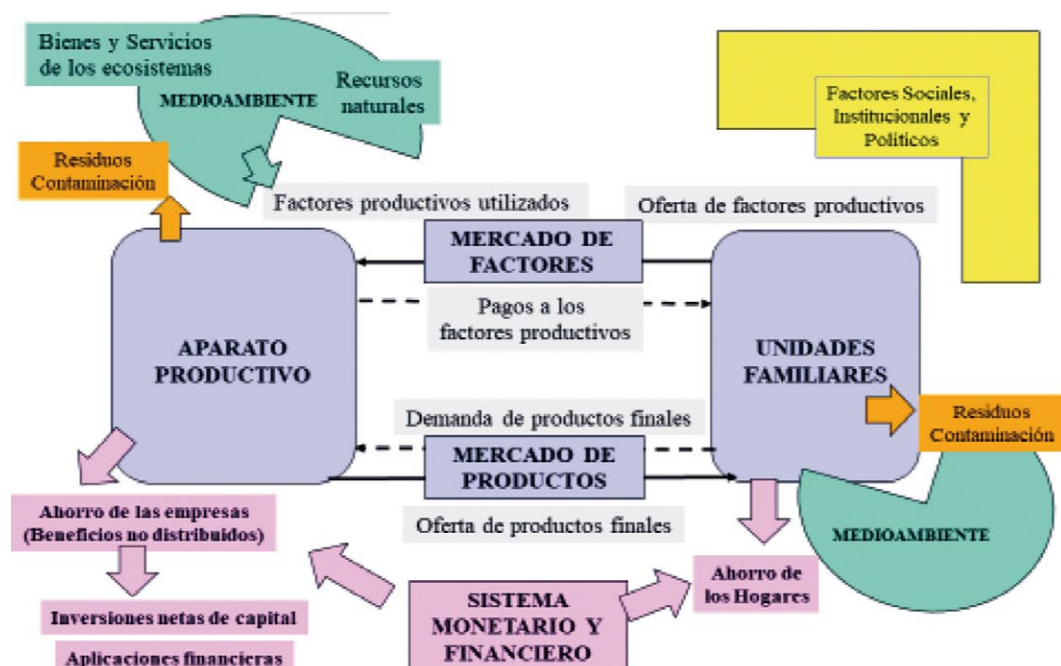
No todos los ingresos generados en el proceso productivo se destinan, pues, a la demanda de productos (bienes y servicios) finales. La parte de estos ingresos que no es utilizada en la adquisición de bienes de consumo constituye el **ahorro** del sistema económico. El ahorro de los hogares suele colocarse en depósitos a plazo, títulos, bonos, acciones, depósitos a plazo y otros fondos de inversión gestionados por entidades financieras. Igualmente, las empresas pueden destinar parte de sus beneficios a la ampliación o mejora de sus instalaciones.

De este modo, el **ahorro** puede tener diversos componentes integrantes: (i) los ingresos no dedicados al consumo inmediato por parte de los hogares; (ii) los beneficios no distri-

buidos por las empresas, a fin de utilizarlos para la ampliación o mejora de sus instalaciones; y (iii) los recursos facilitados por los *intermediarios financieros*, los cuales colaboran de este modo en la canalización del ahorro hacia las inversiones de capital de las empresas y los préstamos para el consumo de los hogares.

Sin embargo, los intermediarios financieros colaboran también, de forma decisiva, en la difusión entre la población de prácticas financieras especulativas guiadas exclusivamente por la captación de los ahorros familiares. Ya se ha llamado la atención sobre la importante diferencia entre las *inversiones productivas* y las aplicaciones de carácter *financiero especulativo*, ya que estas últimas introducen importantes elementos de incertidumbre e inestabilidad financiera en el sistema económico.

Gráfico 3.8. La inclusión del sistema monetario en el esquema simplificado de circulación económica

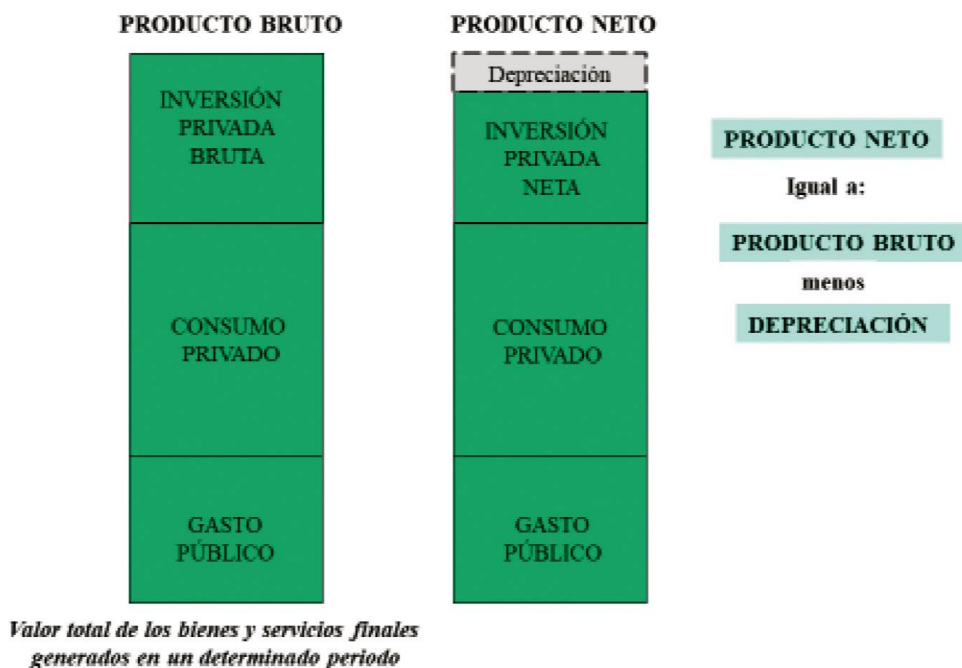


e) La diferencia entre magnitudes brutas y netas

La diferencia entre **Producto Bruto** y **Producto Neto** es el resultado de restar de la producción bruta la cantidad que hay que reservar para los gastos del deterioro o desgaste del equipo capital utilizado durante el proceso productivo de ese año (**Gráfico 3.9**). Con esa reserva se constituye un **fondo de amortización** para disponer de recursos suficientes en el momento en que haya que renovar el equipo de capital, además de atender a las reparaciones necesarias del mismo durante el proceso productivo. Si por ejemplo, una máquina se estima que puede tener una vida útil de diez años, y su coste es de 5.000 unidades monetarias, el *fondo de amortización* de la misma deberá hacer una reserva anual de 500 unidades monetarias para la adquisición de una máquina nueva al término de la vida útil de la misma,

más una cantidad anual de recursos monetarios adicional en previsión de las posibles reparaciones —que serán mayores a medida que avanza la obsolescencia de la máquina en esos diez años— y del mayor coste previsible de la nueva máquina en el momento de la adquisición de la misma para renovación de la actual.

Gráfico 3.9. Producto bruto y producto neto



El conjunto de bienes y servicios de capital generados en un periodo determinado tiene, por tanto, dos destinos principales: (i) la sustitución de bienes de equipo capital deteriorados en el proceso productivo, lo que denominamos **inversión de reposición**; y (ii) la realización de nuevas inversiones de equipo capital o introducción de innovaciones en el mismo, que constituye la **inversión neta**.

Ambos componentes forman la inversión o **formación bruta de capital** de una economía, un elemento fundamental del crecimiento económico y el desarrollo de una sociedad. La **inversión bruta** de un país suele denominarse, por tanto, **formación bruta de capital fijo**, esto es, la parte de los recursos disponibles que se destinan a ampliar la capacidad productiva del sistema económico en ese año.

f) Las relaciones con el Sector Exterior

Introduzcamos ahora el Sector Exterior o, dicho de otra manera, tengamos en cuenta el carácter de una economía *abierto* al resto del mundo, lo cual desempeña un papel importante en la circulación del sistema económico. Para ello es preciso diferenciar, los términos de *Producto Nacional* y *Producto Interior*.

Llamamos **Producto Interior** de un país al valor total de los bienes y servicios finales generados al interior de sus fronteras, durante un periodo determinado. Por el contrario, el **Producto Nacional** es el valor total de los bienes y servicios finales generados por los residentes nacionales, ya sea que se encuentren en el propio país o en el exterior. De este modo:

$$\text{Producto Nacional} = \text{Producto Interior} + R_{fne} - R_{fen}$$

siendo (R_{fne}) las rentas de los factores nacionales en el exterior y (R_{fen}) las rentas de los factores extranjeros en la nación.

En una economía *abierta*, el **Producto Interior** atiende no solamente a la demanda interior de consumo e inversión, sino también a la demanda que el sector externo realiza de bienes y servicios de la nación. Al mismo tiempo, la producción interior utiliza bienes y servicios importados que compra en el resto del mundo. Es decir: **Producto Interior + M = C + I + X**, siendo (**M**) las importaciones y (**X**) las exportaciones de mercancías.

Esta identidad expresa en su primer término los recursos disponibles de bienes y servicios (producidos internamente y adquiridos en el exterior) durante el periodo considerado; y en el segundo término, la distribución del gasto total de dichos recursos disponibles en bienes de consumo, inversión y exportaciones.

Podemos, por tanto señalar que el **Producto Interior = C + I + (X – M)**, siendo (**C**) el consumo, (**I**) la inversión en bienes de capital, y (**X – M**) el saldo entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

Si sumamos a ambos lados de esta última ecuación el saldo neto de las rentas de los factores nacionales obtenidas en el exterior y las rentas de los factores extranjeros en la nación, tendremos:

$$\text{Producto Interior} + (R_{fne} - R_{fen}) = \text{Producto Nacional} = C + I + (X - M) + (R_{fne} - R_{fen})$$

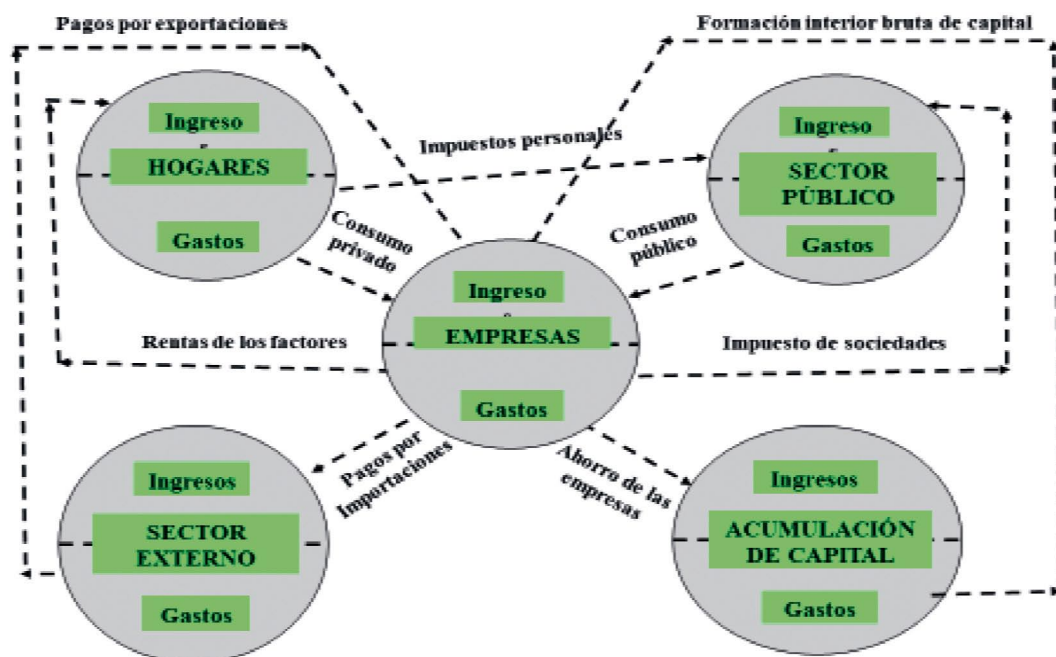
Así pues, la apertura de la economía al exterior muestra que la igualdad que se establece entre ahorro e inversión debe tener en cuenta que el ahorro (esto es, la diferencia entre lo producido y lo consumido) está compuesto no solamente por ahorro nacional sino también por *ahorro externo*.

$$\text{Producción} = \text{Consumo} + \text{Inversión interna} + (X - M)$$

$$\text{Producción} - \text{Consumo} = \text{Ahorro} = \text{Inversión interna} + (X - M)$$

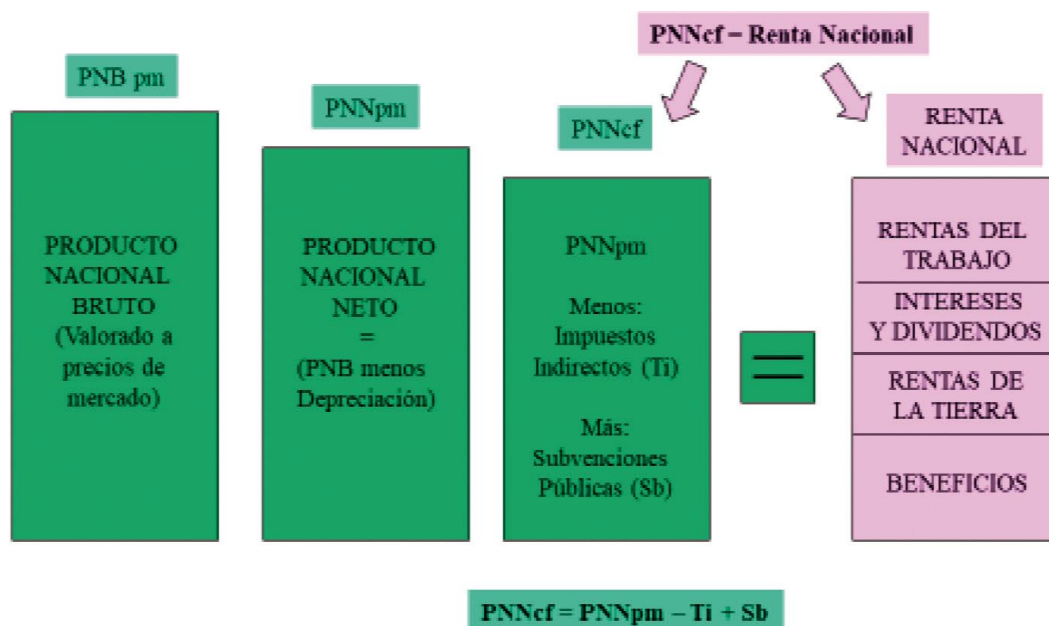
De este modo, podemos exponer un esquema simplificado más completo de los flujos monetarios entre los sectores que hasta ahora hemos incorporado, esto es, *Empresas*, *Hogares*, *Sector Público* y *Sector Exterior*, incluyendo también, dada su relevancia, la *Acumulación de Capital*, una variable fundamental para sustentar la innovación en una economía. El **Gráfico 3.10** muestra los flujos monetarios entre dichos sectores de la economía.

Gráfico 3.10. Esquema simplificado de flujos en una economía abierta



Fuente: A partir de un diagrama de Ángel Alcaide (1970).

Gráfico 3.11. Producto neto y renta nacional



3.3. Renta Nacional y Renta Disponible

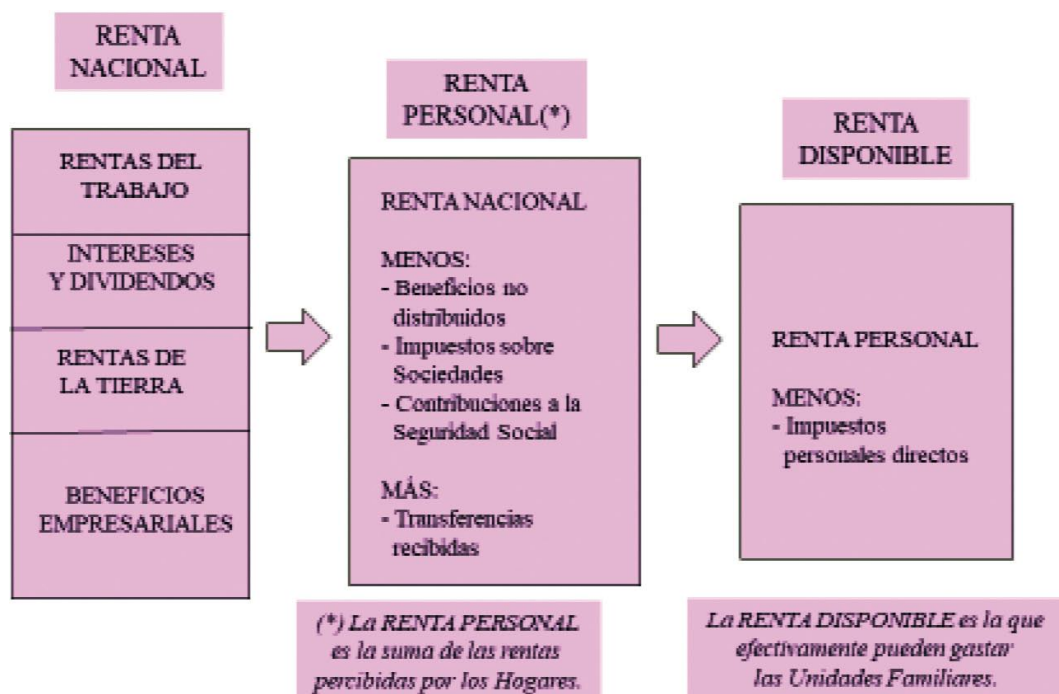
En el **Gráfico 3.11** se exponen las relaciones existentes entre el **Producto Nacional Bruto** (PNB) y el **Producto Nacional Neto** (PNN) valorado al coste de los factores, esto es, al coste de lo que efectivamente se pagó a los factores de la producción o **Renta Nacional**. Para pasar de la valoración del **PNN al coste de los factores** (PNNcf) a partir del PNN valorado a precios de mercado (PNNpm) hay que restar los impuestos indirectos y sumar las subvenciones estatales.

Las rentas o ingresos de los factores productivos (o *Renta Nacional*) son, por tanto, las *rentas del trabajo* (sueldos y salarios), las *rentas del capital* (intereses), y las *rentas* o alquileres percibidos por los *propietarios de la tierra*, siendo los beneficios o *ganancias empresariales* el elemento *residual*, resultado de restar del total de ingresos generados, los pagos realizados a los factores productivos.

Es importante insistir en que el concepto de *Producto Nacional Neto* valorado al coste de los factores (PNNcf) es equivalente al de **Renta Nacional** ya que se trata de dos aspectos de una misma realidad: los productos son los bienes y servicios producidos, y la renta es el conjunto de pagos a los factores que han intervenido en su producción.

La **Renta Personal** es la suma de las rentas percibidas por los Hogares o Unidades Familiares. A partir de la Renta Nacional la *Renta Personal* se obtiene restando los beneficios no distribuidos, los impuestos sobre las sociedades y las contribuciones a la Seguridad Social; y sumando las transferencias recibidas por los Hogares (**Gráfico 3.12**). Las rentas percibidas por los Hogares no son disponibles en su totalidad, ya que hay que detraer los impuestos personales directos. Así llegamos al concepto de **Renta Disponible**, que es la que efectivamente pueden gastar las Unidades Familiares o Economías Domésticas, tanto para gastos de consumo como para ahorro personal.

Gráfico 3.12. Renta nacional, renta personal y renta disponible



El **Esquema 3.13**, tomado del libro «*Estructura de la Economía*», de Hicks y Hart (1966) puede resultar de utilidad como resumen de las relaciones entre las magnitudes macroeconómicas.

Esquema 3.13. Relaciones entre las magnitudes macroeconómicas

	PRODUCTO NACIONAL BRUTO
Menos: Amortizaciones.	
	PRODUCTO NACIONAL NETO
Menos: Impuestos indirectos	
Más: Subvenciones	
	RENTA NACIONAL
Más: Transferencias	
Menos: Beneficios no distribuidos	
Impuestos sobre sociedades	
Contribuciones a la Seguridad Social	
	RENTA PERSONAL
Menos: Impuestos personales directos	
	RENTA DISPONIBLE

Fuente: Hicks y Hart: *Estructura de la Economía*, 1966.

3.4. La Contabilidad Nacional

a) *Antecedentes de la Contabilidad Nacional*

La **Contabilidad Nacional** es un registro numérico de las corrientes de bienes y servicios que tienen lugar en un sistema económico, expresado a través de un conjunto de cuentas que ofrecen una representación de la actividad económica de un país o región, en un periodo determinado. De este modo, la *Contabilidad Nacional* proporciona una imagen numérica de la situación económica que facilita la adopción de medidas concretas de *política económica*.

La *Contabilidad Nacional* como instrumento de descripción y actuación de la economía es relativamente reciente, ya que si bien pueden señalarse precedentes importantes en los trabajos de François Quesnay¹⁷ o William Petty¹⁸, no es hasta fines de la década de 1930 cuando comienza a adquirir la relevancia que ahora posee (Stone, 1963). En ello influyeron, sin duda, el incremento de la presencia del Estado en la economía, la difusión de la política

¹⁷ François Quesnay (1694-1774). Médico y cirujano francés, filósofo y economista, trabajó en la corte de Luis XV, y es considerado el principal representante de la Escuela Fisiocrática francesa. Su «Tableau Economique» constituye una representación pionera de la circulación económica al representar las transacciones entre los diferentes sectores o agentes de la economía.

¹⁸ William Petty (1623-1687). Filósofo, médico, economista y estadístico inglés. Sus escritos de carácter económico reflejan su visión anatómica como profesional de la medicina. Sus trabajos sobre la cuantificación de las magnitudes macroeconómicas lo convierten en un precursor de los Sistemas de Contabilidad Nacional.

económica keynesiana, y la necesidad de contar con un instrumento estadístico de cuantificación de los resultados de la actividad económica como referencia para las relaciones entre los diferentes agentes económicos, en especial, entre empresas y trabajadores. Asimismo, las investigaciones relativas al cálculo de las grandes magnitudes macroeconómicas, como la Renta Nacional o el Producto Nacional Bruto, condujeron gradualmente a la construcción de sistemas en los que estas magnitudes macroeconómicas se relacionan unas con otras para formar los Sistemas de Cuentas Nacionales (Sampedro y Martínez Cortiña, 1970).

En este sentido, existen diferentes estimaciones sobre la Renta y el Gasto Nacional para distintos países (Gran Bretaña, EE.UU., Holanda, Australia y Canadá) desde la década de los años treinta del siglo pasado, así como los llevados a cabo por la *Sociedad de Naciones*¹⁹ y, posteriormente, por el *Comité de Expertos Estadísticos de las Naciones Unidas*, bajo la presidencia de Richard Stone. Dicho comité publicó en 1947 un informe sobre «*La medición de la renta y la elaboración de cuentas sociales*», donde se señala la conveniencia de incluir la estimación de la Renta Nacional dentro de la Contabilidad Nacional, a la vez que establece diversos principios básicos, con especial preocupación por la definición de determinados conceptos de un sistema general de cuentas nacionales.

Con estos antecedentes, en 1950 la Organización Europea de Cooperación Económica²⁰ (OECE), organismo que posteriormente se convirtió en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), publicó un «*Sistema simplificado de Cuentas Nacionales*» con el fin de homogeneizar los criterios de contabilización. A partir de ese momento, la Organización de las Naciones Unidas inició un proceso normalizador publicando en 1953 «*Un sistema de Cuentas Nacionales y sus correspondientes cuadros estadísticos*», que constituye el primer Sistema de Contabilidad Nacional para su utilización internacional.

Este sistema fue posteriormente revisado y homologado con los sistemas de cuentas nacionales de la OECE y el «*Manual de la Balanza de Pagos*» del Fondo Monetario Internacional, para conseguir en 1968 el documento titulado «*A System of National Accounts*», que supone la integración de los diferentes modelos contables en el mismo²¹. En el escenario europeo, el primer *Sistema Europeo de Cuentas (SEC)* se elaboró en 1970, el cual conoció sucesivas reformas hasta la versión actual de 2010 (*SEC-2010*).

Con independencia de la influencia de los estudios sobre la renta nacional en la generación de los Sistemas de Cuentas Nacionales, existen también otras aportaciones desde los cuales se produjeron avances sustantivos en la representación de la economía siendo la más importante el modelo de relaciones intersectoriales de Wassily Leontief, a quien ya hemos hecho alusión. Otras aportaciones de interés son la del *Flujo de Fondos de Tesorería* («*cash flow*»), que constituye una herramienta para la administración financiera y la administración en general, y los trabajos de Raymond W. Goldsmith sobre la medición de la riqueza nacional en un sistema de contabilidad nacional²².

¹⁹ La *Sociedad de las Naciones* es el organismo internacional creado en 1919, por el Tratado de Versalles, con el fin de establecer las bases para la paz y la reorganización de las relaciones internacionales tras la Primera Guerra Mundial. Aunque no logró resolver los graves problemas de los años siguientes, es importante porque fue la primera organización de ese tipo en la historia, y antecedente inmediato de la Organización de las Naciones Unidas.

²⁰ En abril de 1948 diecisiete países europeos firmaron en París el convenio constitutivo de la OECE organismo creado, por exigencia de los EE.UU., con el fin de administrar la ayuda americana para la recuperación económica europea tras la Segunda Guerra Mundial. En 1960 la OECE se transformó en la OCDE.

²¹ Naciones Unidas: *A System of National Accounts*. New York, 1968. (Existe traducción al castellano).

²² Raymond W. Goldsmith: «La medición de la riqueza nacional en un sistema de contabilidad nacional». *El Tri-mestre Económico*, vol. 28, n.º 111 (3) Julio-Septiembre de 1961.

b) Conceptos básicos de las Cuentas Nacionales. El esquema teórico

Los elementos básicos del Sistema de Contabilidad Nacional son los *sectores*, las *transacciones*, las *cuentas* y los *cuadros tipo*. Los agentes que intervienen en un sistema económico se agrupan en una serie de *sectores*, a fin de sintetizar la información y estudiar las *transacciones* entre ellos. Los sectores son:

- El sector de *Economías domésticas e instituciones sin fines de lucro*, que son los agentes protagonistas de las actividades de consumo.
- El sector de *Empresas* o unidades de producción, que incluye tanto las empresas privadas como públicas.
- El *Sector Público*, que comprende los órganos de la Administración Pública, con excepción de las empresas públicas.

Las *relaciones con el exterior* se incluyen dentro de las *transacciones* entre los diferentes agentes. Para registrar las *transacciones* entre los diferentes sectores se abre una cuenta para cada sector en cuyo *HABER* se anota todo lo que suponga una entrada de recursos monetarios procedente de los demás sectores, y en el *DEBE* se anota todo lo que suponga gastos efectuados por dicho sector. De este modo, mediante el principio de *partida doble* contable, cada anotación tiene su contrapartida correspondiente, ya que una misma transacción representa una entrada para un sector y una salida para otro.

Por su parte, las *cuentas nacionales* del Sistema de Contabilidad Nacional deben cumplir la doble misión de proporcionar una medición cuantitativa del conjunto de las actividades del sistema económico de un país o región, y la de destacar las magnitudes macroeconómicas más significativas. Para cada uno de los tres *sectores* antes citados se distinguen cuatro *cuentas* fundamentales: (i) la cuenta de producción; (ii) la cuenta de distribución o renta; (iii) la cuenta de operaciones de capital; y (iv) la cuenta de operaciones con el exterior.

Combinando los tres *sectores* con las cuatro *cuentas*, obtenemos un total de 12 cuentas que constituyen el esquema teórico de la Contabilidad Nacional, que se muestra en el **Cuadro 3.14**.

Cuadro 3.14. Esquema teórico de la Contabilidad Nacional

SECTORES Cuentas	EMPRESAS	ECONOMÍAS DOMÉSTICAS e INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO	SECTOR PÚBLICO
CUENTA DE PRODUCCIÓN	A	B	C
CUENTA DE DISTRIBUCIÓN O RENTA	D	E	F
CUENTA DE OPERACIONES DE CAPITAL	G	H	I
CUENTA DE OPERACIONES CON EL EXTERIOR	J	K	L

En la práctica, los Sistemas de Contabilidad Nacional no suelen completar las doce cuentas teóricas, sino que emplean una *consolidación* de las mismas, en función de los datos estadísticos existentes y las características de cada país. Las consolidaciones más habituales son las de carácter *funcional*, las de carácter *institucional*, y las de carácter mixto.

La consolidación de carácter *funcional* se realiza teniendo en cuenta la *función* económica (producción, renta, operaciones de capital, operaciones con el exterior), como es —por ejemplo— la consolidación de la cuenta de operaciones de capital para el conjunto de los tres sectores de la economía, esto es (G + H + I), en el **Gráfico 3.14**. Mientras que la consolidación de carácter *institucional* se realiza considerando la institución como criterio. Por ejemplo, la cuenta consolidada del Sector Público mostraría el resultado de consolidar verticalmente las diferentes cuentas (C + F + I + L) del **Gráfico 3.14**. Por último, la consolidación de *tipo mixto* constituye un tipo de consolidación que combina las dos anteriores citadas, siendo el tipo de consolidación más empleado en la práctica.

Finalmente, hay que aludir a los **cuadros tipo** del Sistema de Cuentas Nacionales, los cuales ofrecen la información de base que permite la construcción de los agregados que se reflejan en las cuentas, los cuales poseen un nivel de agregación excesiva y, en ocasiones, demasiado simplificadora. Por ello, los *cuadros tipo* del Sistema de Cuentas Nacionales, aunque suelen estar situados en un lugar secundario respecto de las cuentas, poseen una importancia destacada como reflejo más detallado del conjunto de transacciones de la realidad económica.

El esquema básico de funcionamiento del Sistema de Contabilidad Nacional puede ser resumido, de manera muy simplificada, a través del **Cuadro 3.15**, que recoge las magnitudes macroeconómicas, en un modelo *consolidado* con cuatro cuentas básicas que son objeto de mayor detalle en los correspondientes cuadros tipo.

Cuadro 3.15

Cuenta	Debe	Haber
Cuenta de Producción	Producto interno + Importaciones	Consumo + Inversión + Exportaciones
Cuenta de Renta	Consumo + Ahorro interior	Producto interno
Operaciones de Capital	Inversión	Ahorro interior + Ahorro exterior
Operaciones con el Exterior	Exportaciones + Ahorro externo	Importaciones

Fuente: www.es.wikipedia.org

3.5. Significación de los datos de la Renta Nacional

Comúnmente, la evolución del Producto y de la Renta Nacional son considerados un objetivo fundamental del crecimiento económico y, por ello, estos indicadores suelen mostrarse como mejora de la situación de las personas de una comunidad. Sin embargo, esta afirmación debe ser sometida a diversas consideraciones.

- A) En primer lugar, debe tenerse en cuenta la población de dicha comunidad, ya que si el producto o la renta nacional crecen pero la población lo hace a un ritmo superior, es

claro que el **producto por habitante** o la **renta por habitante** (resultado de dividir el producto o renta nacional por el total de la población) mostrará una disminución en ese periodo. Por esta razón, el producto o la renta por habitante se consideran indicadores más apropiados (aunque no exentos de limitaciones) que el producto o la renta nacional, para conocer la evolución a lo largo del tiempo de un país o región.

- B) En segundo lugar de las consideraciones que hay que tener en cuenta a la hora de referirse a la correlación entre *renta* y *bienestar* hay que aludir al esfuerzo necesario para lograr el producto social, esto es, el número de horas trabajadas y su remuneración, así como la **calidad** de las relaciones de trabajo.
- C) En tercer lugar hay que conocer cuáles son **los bienes y servicios producidos**, ya que no es lo mismo la producción de bienes y servicios de educación o salud que la producción de armamento. Todas estas actividades generan una corriente monetaria de rentas pero la finalidad última de estos productos tiene calificativos éticos y sociales claramente distintos, y no permiten afirmar que un mayor nivel de crecimiento de determinados productos pueda considerarse un superior nivel de bienestar colectivo. Idéntico argumento cabe realizar si el tipo de productos son contaminantes del medio ambiente o dañinos para la salud.

Recuadro 3.16

El PIB estimado según la **Paridad de Poder Adquisitivo** es el conjunto de bienes y servicios finales producidos en un país, durante un año, valorado según precios de otro país que se toma como referencia. El *Informe sobre el Desarrollo Mundial* publicado anualmente por el Banco Mundial incorpora en su edición de 2011 la diferente valoración del PIB por países, según se utilicen precios corrientes de 2010, o bien precios según la *Paridad de Poder Adquisitivo*. Como se aprecia en la tercera columna, que expresa la estimación del PIB según la *Paridad de Poder Adquisitivo*, hay países como China con un PIB a precios corrientes mucho más reducido que el que corresponde a su estimación según la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA), mientras que otros, como Alemania muestran un PIB a precios corrientes de ese año superior a la valoración del mismo según la Paridad de Poder Adquisitivo.

Valoración del PIB según la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) (En miles de millones de dólares USA)

Países (año 2010)	PIB a precios corrientes del año 2010	PIB estimado según la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA)
EE.UU.	14.561,7	14.561,7
China	5.700,0	10.132,3
Japón	5.369,1	4.432,1
India	1.566,6	4.170,9
Alemania	3.537,2	3.116,1
Reino Unido	2.399,3	2.276,9
Francia	2.749,8	2.234,2
Brasil	1.830,4	2.129,0
Italia	2.125,8	1.883,0
México	1.012,3	1.629,2
Rusia	1.404,2	2.720,5
España	1.462,9	1.458,2
Canadá	1.415,4	1.257,7

Fuente: Banco Mundial: *Informe sobre el Desarrollo Mundial*, 2011. www.economy.blogs.ie.edu

- D) En cuarto lugar están los problemas vinculados a la **valoración de la renta** (o del producto) según países, ya que la utilización de las diferentes monedas nacionales introduce algunas dificultades que hacen complicada la comparación de la capacidad adquisitiva de las diferentes rentas cuando éstas son traducidas a una moneda común. Es sabido que con un dólar USD se pueden comprar muchas más cosas en un país en desarrollo que en los EE.UU. Ante ello, en las comparaciones internacionales se utilizan métodos para calcular la **Paridad de Poder Adquisitivo** (PPA) o poder de compra de las diferentes monedas nacionales, tratando de ver cuántas de ellas son necesarias para adquirir en cada país una misma canasta de bienes y servicios (Ver **Recuadro 3.16**).
- E) Finalmente, hay que referirse a la **desigual distribución de la renta por habitante**, la cual da idea de un *promedio* sobre el nivel de vida de un determinado país, esto es, sobre la cantidad de bienes y servicios finales puestos a disposición de un individuo *medio*. Pero como sabemos, los *indicadores promedio* no muestran la situación real. De hecho, un reducido grupo de los hogares de mayores ingresos suele disfrutar de un porcentaje relativo muy elevado de la renta total, mientras un número muy amplio de hogares con bajos ingresos accede únicamente a un porcentaje muy reducido de la renta total. En este caso se habla de la existencia de una distribución muy *concentrada* (o desigual) de la renta. Me referiré a estos temas en el apartado siguiente. Las variaciones de la renta o del producto no representan, pues, nada más que cambios de carácter *cuantitativo*, pero no nos dicen nada acerca de los aspectos *cualitativos* de cada situación a nivel social o medioambiental. En muchos casos es posible que un aumento de la renta o del producto no suponga un mayor bienestar. Así por ejemplo, un aumento del producto y de la renta como consecuencia de actividades de deforestación en un territorio, no tiene por qué suponer un mayor bienestar en términos medioambientales o sociales. Tampoco el aumento del consumo de carburantes del creciente parque de automóviles que congestiona las ciudades y hace irrespirable el aire de las mismas en determinadas épocas del año —todo lo cual se refleja en incrementos del producto y la renta nacional— corresponde a un aumento del *bienestar social o medioambiental*.

Estas consideraciones deben servir de guía para mantener un distanciamiento crítico razonable acerca de las posiciones que sólo tratan de mostrar cifras de mayor crecimiento económico cuantitativo, suponiendo que ello es bueno en sí mismo. Asimismo, al comparar las diferentes rentas por habitante de distintos países hay que tener en cuenta, igualmente, la cultura, instituciones, valores, y hábitos de los mismos, que también son muy variados.

Con todo esto no estoy negando la importancia de las magnitudes macroeconómicas como conceptos analíticos. Solamente se previene sobre su utilización como indicadores del bienestar social de una comunidad y, más exactamente, sobre su frecuente utilización como indicadores objetivos o exentos de valoraciones. Como señalaba Luis Ángel Rojo²³, estas observaciones tendrían escaso interés, por obvias, si no viviéramos en un mundo que parece medir la adecuación de la vida y los esfuerzos de las sociedades por las variaciones registradas en su producto nacional año tras año, y que vive aparentemente inmerso en una carrera internacional de ritmos de crecimiento de los productos nacionales por habitante.

Por tanto, la utilización de las magnitudes macroeconómicas está sujeta a múltiples objeciones, pese a lo cual la renta por habitante se sigue utilizando como un indicador de carácter cuantitativo, que es preciso complementar con otros de carácter cualitativo, para reflejar las dimensiones social y ambiental.

²³ *Apuntes de Macroeconomía*. Curso 1970/1971. Cátedra de Luis A. Rojo. Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, Universidad Complutense de Madrid.

3.6. La distribución de la renta y del producto

Como se señaló anteriormente, la distribución de la renta puede estudiarse desde diferentes perspectivas: la distribución *personal* de la renta, la distribución *sectorial*, la distribución *territorial* (o espacial) y la distribución *funcional*. Asimismo, una vez convertido el flujo *monetario* de los ingresos en el flujo *real* de los bienes y servicios adquiridos con dichos ingresos, podemos referirnos a la distribución del producto.

En la distribución de la renta y del producto intervienen distintos elementos estructurales que son muy influyentes y deben ser recordados. Me refiero, fundamentalmente, a la estructura de la propiedad de la tierra y de los recursos naturales en general, la propiedad del capital, la tecnología utilizada, y la dotación relativa de los factores productivos. La estructura de la propiedad del capital y de los recursos naturales, es decir, la forma como están distribuidos los derechos sobre los diferentes activos productivos del sistema económico es un aspecto fundamental explicativo sobre la forma de distribución de la renta y del producto.

Asimismo, el grado de utilización de tecnología tiene un impacto relevante en la distribución de la renta, afectando igualmente a la distinción entre el trabajo cualificado y no cualificado. Otros elementos de carácter institucional, como el grado de organización de los/as trabajadores/as y de los empresarios, el sistema educativo, y la actividad del Estado, completan el cuadro de agentes socioeconómicos y políticos que influyen en la distribución de la renta y del producto.

Es importante señalar, también, que lo que suele denominarse como «renta por la propiedad de la tierra» (o, en general, de los recursos naturales y los bienes y servicios de los ecosistemas), que supuestamente justifica las asignaciones de ingreso hacia los propietarios de los derechos sobre los mismos, constituye, de hecho, la apropiación del derecho a la utilización de estos bienes y servicios naturales (*bienes comunes*) y la percepción de ingresos por ello, sin que se asigne cantidad alguna para las actividades de cuidado del ecosistema. Se da así una *privatización* «de facto» de bienes que son de uso colectivo, como es el caso, por ejemplo, del propietario de un terreno que instala en el mismo un pozo artesano para acceder a un acuífero subterráneo y beneficiarse de ese modo, de forma unilateral, del suministro de agua para sí y su negocio.

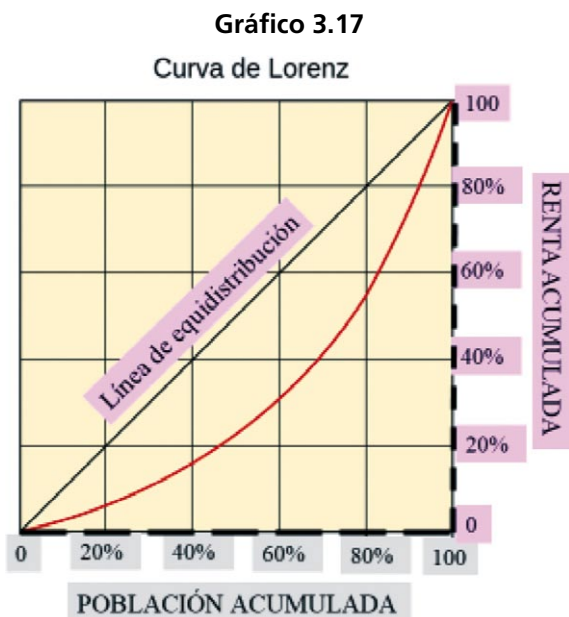
Los bienes y servicios ambientales no reciben, por tanto, ningún ingreso por su aportación —fundamental— a los procesos productivos, siendo por consiguiente muy reducida la percepción que existe sobre el extraordinario *valor* de los mismos, lo cual concede un papel adicional al Estado en su función de valorizar estos factores decisivos de la actividad productiva mediante actuaciones de responsabilidad ética y ambiental, a fin de establecer las bases para un mundo más sostenible.

a) La distribución personal de la renta

La **distribución personal** de la renta se refiere a la distribución de la misma en diferentes estratos o grupos de hogares según niveles de renta, analizando el porcentaje de la renta total que corresponde a cada uno de esos estratos. Entre los métodos más utilizados para determinar el grado de desigualdad en la distribución personal de la renta se encuentran la **curva de Lorenz**²⁴, o diagrama de concentración de Lorenz, así como el **coeficiente** (o índice) **de Gini**. Ambos se exponen a continuación.

²⁴ Max Otto Lorenz (1876-1959). Economista estadounidense creador, en 1905, de la representación gráfica conocida como *curva de Lorenz*, utilizada —entre otras aplicaciones— para describir las desigualdades de renta.

La **curva de Lorenz** es una representación gráfica utilizada para referirse a la distribución de la renta percibida por las personas o los hogares de un determinado país o territorio. Para ello, se representa en el eje horizontal el porcentaje acumulado de la población (ordenado según estratos de renta de menor a mayor²⁵), y en el eje vertical el porcentaje acumulado de las rentas percibidas por cada estrato o grupo de población (**Gráfico 3.17**).



La línea diagonal que une el punto 0 del eje de la población acumulada y el punto 100, en la vertical del eje de la renta acumulada, es la **línea de equidistribución**, ya que muestra todos los puntos en los cuales un determinado porcentaje de la población acumulada (20%, por ejemplo) accede al mismo porcentaje de renta acumulada (20%). De igual modo, el 40% de la población acumulada percibe el 40% de la renta acumulada, y así sucesivamente. Así pues, si la renta estuviera distribuida de manera totalmente equitativa, la curva coincidiría con la *línea de equidistribución*. Y si se diera una situación de desigualdad absoluta, es decir, que solamente una persona (o un hogar) accediera a toda la renta, la situación coincidiría con la línea discontinua horizontal de la población acumulada, (donde el 99% de la población no tiene acceso a la renta mientras que el 1% más rico percibiría el 100% de la renta acumulada, una situación que se muestra mediante la línea discontinua vertical del eje de la renta acumulada).

En general la **curva de Lorenz** suele encontrarse en una posición intermedia entre estos dos extremos, tal como se muestra en la curva del **Gráfico 3.18**. Así pues, si una curva de Lorenz se encuentra más cerca de la línea de equidistribución, ello quiere indicar una situa-

²⁵ Normalmente se suele utilizar una división de la población en hogares ordenados por **quintiles** (o **deciles**), esto es, respectivamente, grupos que contienen el 20% (o el 10%) de dichos hogares, ordenados desde los que tienen menor capacidad adquisitiva en adelante. En el **Gráfico 3.17** la población acumulada está ordenada en quintiles, comenzando por los de menor ingreso y así sucesivamente según la renta percibida por cada quintil.

ción de menor desigualdad en la distribución personal de la renta que otra curva que se encuentre más alejada de dicha línea de equidistribución. Dicho en otras palabras, cuanto más se separe la curva de Lorenz de la diagonal de la línea de equidistribución, más desigual o *concentrada* será la distribución de la renta.

Gráfico 3.18

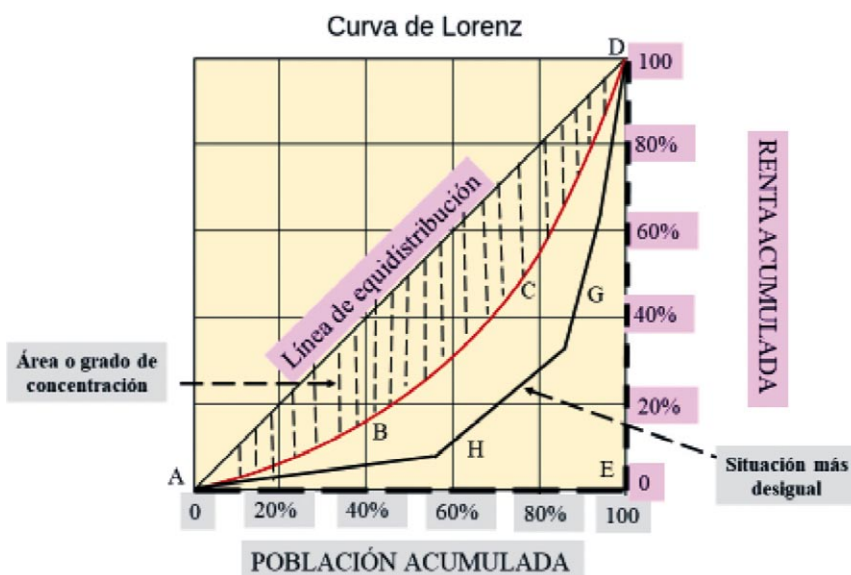
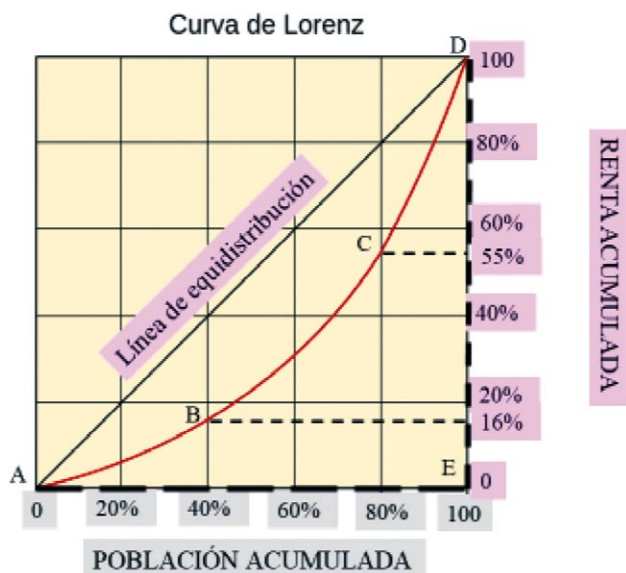


Gráfico 3.19



El área comprendida entre la diagonal AD (línea de equidistribución) y la curva de Lorenz ABCD nos da idea del *grado de concentración* de la renta. En este sentido, el cociente entre el área comprendida por la diagonal de la línea de equidistribución y la curva de Lorenz, de un lado, y el área del triángulo ADE, de otro, mostrará valores que van desde el valor 0 (cero) cuando la curva de Lorenz coincide con la línea de equidistribución, y el valor 1 (uno) cuando se dé la máxima *concentración* (o desigualdad) de la renta, esto es, cuando la Curva de Lorenz coincide con los ejes AE y ED.

En el **Gráfico 3.19** podemos apreciar que la curva de Lorenz muestra en el punto B que el 40% de la población acumulada accede únicamente al 16% de la renta, mientras en el punto C, el 80% de la población acumulada accede al 55% de la renta, lo que implica que el 20% restante (esto es, el quintil de los hogares más ricos), retiene el 45% de la renta total, una situación claramente desigual en la distribución de la renta.

El **coeficiente de Gini**²⁶ es un indicador de la desigualdad distributiva basado en la curva de Lorenz. Siendo (ABCD) el área de concentración (comprendida entre la línea de equidistribución y la curva de Lorenz (**Gráfico 3.18**), el *coeficiente de Gini* es el cociente entre dicha *área de concentración* y el área total ADE situada por debajo de la línea de equidistribución hasta los ejes horizontal (AE) y vertical (ED).

Recuadro 3.20. La desigualdad de renta a nivel mundial

La mitad más pobre de la población mundial posee la misma riqueza que las 85 personas más ricas del mundo. Un informe publicado por *Intermón Oxfam* llama la atención sobre la desigual distribución de la riqueza en el mundo. Entre sus datos más llamativos se encuentran los siguientes:

— **Máxima concentración de la riqueza en pocas manos:**

- Casi la mitad de la riqueza mundial está en manos del 1% más rico de la población, mientras la otra mitad de la riqueza mundial se reparte entre el 99% restante.
- En Estados Unidos, el 1% más rico de la población ha acaparado el 95% del crecimiento económico posterior a la crisis financiera entre 2009 y 2011, mientras que el 90% con menos recursos se ha empobrecido en este período.
- Asimismo, el 10% de los estadounidenses más ricos concentran más de la mitad de la renta del país, el porcentaje más elevado desde la Primera Guerra Mundial.
- La riqueza conjunta de las 10 personas más ricas de Europa (217.000 millones de euros) supera el coste total de las medidas de estímulo aplicadas en la Unión Europea entre 2008 y 2010).
- Asimismo, las 20 personas más ricas de España igualan los ingresos del 20% más pobre.
- Incluso en los países más igualitarios como Suecia y Noruega, la participación en la renta del 1% más rico de la población se ha incrementado en más del 50% en estos años.

— **Elevada concentración de los recursos:** El 10% de la población mundial posee el 86% de los recursos del planeta, mientras que el 70% más pobre (más de 3.000 millones de personas) sólo cuenta con el 3%.

— **Paraísos fiscales:** Se calcula que hay 18,5 billones de dólares —no registrados— en paraísos fiscales.

— **Fuerte presencia de los lobbies:** En el año 2012, los cinco grupos financieros más importantes de EE.UU. enviaron a 406 *lobbistas* para derogar la ley *Dodd-Frank* que pretende regular los mercados financieros y proteger la economía de otra gran crisis, frente a las 20 personas que se enviaron por las cinco mayores asociaciones de consumidores para defenderla.

Fuente: www.oxfam.org

²⁶ **Corrado Gini** (1884-1965). Estadístico, demógrafo y sociólogo italiano, que expuso en 1912 una medida de desigualdad de la distribución de la renta a la que se denomina **coeficiente de Gini**.

De este modo, el **coeficiente de Gini** tiene valores comprendidos entre 0 y 1, correspondiendo el valor 0 (cero) a una distribución completamente igualitaria (equidad distributiva), y el valor 1 (uno) a una distribución de máxima concentración o *desigualdad* de la renta. Así pues, a medida que aumenta la desigualdad distributiva, el coeficiente de Gini se acerca al valor de 1.

Según datos del *Informe de Desarrollo Humano* de 2009 publicado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el *coeficiente de Gini* de Namibia era de 0,70, situación de máxima desigualdad en el mundo, mientras que en Dinamarca era de 0,24, la situación de mayor equidad distributiva en ese año. Según el citado informe, el coeficiente Brasil era de 0,57; el de Argentina, 0,54; el de los Estados Unidos, 0,44; el de Francia, 0,32; y el de Suecia 0,25 (www.elblogsalmon.com). Finalmente, el **Recuadro 3.20** recuerda la desigualdad de renta a nivel mundial.

b) *La distribución sectorial de la renta*

La distribución sectorial de la renta se refiere a la distribución de la renta entre los diferentes **sectores productivos**: agricultura, industria o servicios. Una distribución de carácter tan agregado no ofrece demasiada información relevante. Quizá únicamente, la tendencia a la disminución de la participación relativa del sector agrario y el aumento de la participación relativa del sector industrial y, sobre todo, del sector servicios, a medida que avanza el proceso de crecimiento económico. No obstante, una mayor información sobre la distribución del producto o la renta según un desglose detallado de sectores o ramas de producción puede ser de gran relevancia, sobre todo a la hora de estudiar el *perfil productivo* de un determinado territorio.

c) *La distribución territorial de la renta*

La distribución *territorial* (o espacial) de la renta puede referirse a nivel mundial, para mostrar las diferencias existentes entre la renta por habitante de los distintos países; o bien a nivel nacional, cuando se trata de comparar las rentas de las diferentes regiones, provincias o municipios. La distribución regional de la renta al interior de un país tiene un gran interés y es la base que justifica la *política económica regional* así como las actuaciones de desarrollo local (o territorial).

d) *La distribución funcional de la renta*

La distribución *funcional* (o factorial) de la renta se refiere a la distribución de la renta percibida por cada uno de los factores que intervienen en el proceso productivo²⁷, esto es, las rentas del trabajo, las rentas del capital, las rentas de la tierra, y los beneficios empresariales (el elemento residual). Como se aprecia, de acuerdo con esta lógica, las rentas que deberían asignarse a la utilización de los *recursos naturales* y de los *bienes y servicios de los ecosistemas* no están contempladas en esta aproximación de la economía convencional.

²⁷ La distribución **funcional** de la renta fue utilizada por los autores clásicos, que distinguían entre terratenientes, capitalistas y trabajadores, lo cual les llevó a establecer la distinción entre rentas de la tierra, beneficios y salarios.

Hay que señalar que en toda economía existe un importante colectivo de agentes económicos que participan personalmente en las actividades productivas, a veces con ayuda de algún miembro de la familia siendo, por tanto, empresarios o trabajadores «autónomos». A esto se suma la actividad de las unidades productivas de carácter cooperativo o comunitario, así como las microempresas y pequeñas empresas locales, en todas las cuales resulta a veces difícil separar lo que debe asignarse a una «renta del trabajo» o debe considerarse como un beneficio empresarial. La estadística suele resolver este dilema asignándole el nombre de *rendimientos mixtos*, los cuales son en ocasiones bastante importantes en el conjunto de los ingresos totales.

Por lo general, la **distribución funcional de la renta** suele centrarse en el reparto entre las *rentas del trabajo* y las *rentas del capital*, a fin de observar cómo evoluciona la capacidad adquisitiva de las remuneraciones del *factor trabajo* frente a la evolución de las *rentas del capital*. La participación de las rentas del trabajo en el total de la renta ha ido descendiendo en las últimas décadas a nivel mundial, como consecuencia de la aplicación de las políticas neoliberales. Entre las causas de la caída de las rentas salariales respecto a las rentas del capital suelen citarse la pérdida de poder de las organizaciones de los trabajadores, el incremento de los márgenes de beneficio empresariales y financieros, los cambios en la composición del empleo entre trabajadores cualificados y no cualificados, y la incorporación de nuevas tecnologías cada vez más intensivas en la utilización de capital. (Ver el **Recuadro 3.21** donde se recoge un extracto del artículo de Andy Robinson titulado «*El mal trabajo que lleva al malestar*»).

e) *La pugna entre las rentas del trabajo y las rentas de capital*

Según Vicenç Navarro²⁸, la relación entre el capital y el trabajo durante las últimas décadas, ha configurado la crisis económica y financiera desencadenada en 2008. Durante el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, el conflicto entre el capital y el trabajo se apaciguó gracias al pacto que hizo posible que los salarios evolucionaran con los incrementos de la productividad. Como consecuencia de ello, las rentas del trabajo subieron considerablemente, alcanzando su máximo en la década de 1970, cuando la participación de los salarios en EE.UU. fue del 70% del PIB; el 70,4% en Alemania; 74,3% en Francia; 72,2% en Italia; 74,3% en el Reino Unido; y 72,4% en España.

Este pacto social se rompió a principios de la década de 1980, como consecuencia del endurecimiento de las posiciones de las fracciones financieras del capital ante los avances del mundo del trabajo producidos anteriormente. Ello dio paso a lo que llamamos *neoliberalismo*. A partir de entonces, el crecimiento de la *productividad* no se tradujo en el incremento de las rentas del trabajo, sino —sobre todo— en el aumento de las rentas del capital. De este modo, las rentas del trabajo descendieron en la gran mayoría de países. En EE.UU. pasaron a representar, en 2012, el 63,6% del PIB; en Alemania el 65,2%; en Francia el 68,2%; en Italia el 64,4%; en el Reino Unido el 72,7%; y en España el 58,4%.

²⁸ Vicenç Navarro: *Capital-Trabajo, el origen de la crisis actual*, artículo publicado en *Le Monde Diplomatique*, julio de 2013 (www.vnavarro.org).

Recuadro 3.21. El mal trabajo que lleva al malestar

Hasta la crisis de 2008, solo instituciones como la *Organización Internacional del Trabajo* (OIT) se preocupaban por las repercusiones del estancamiento de los salarios y las subidas progresivas de los beneficios de las grandes corporaciones multinacionales. Pero, conforme la inestabilidad económica de los últimos años daba paso a una grave inestabilidad política, hasta el Fondo Monetario Internacional (FMI) empezó a preguntarse si el péndulo no se habría desplazado demasiado hacia el lado de las rentas del capital,

En efecto, en un informe titulado *La tendencia a la baja de las rentas del trabajo*, el FMI analiza por qué las rentas del trabajo han perdido tanto terreno en los últimos 40 años respecto a las rentas del capital. El porcentaje del PIB correspondiente a las *rentas del trabajo* ha caído desde el 55% en 1975 al 51% en 2014, mientras las *rentas del capital* (beneficios empresariales, intereses, plusvalías) han subido del 45% al 49% en esos años.

Según señala el informe del FMI, la caída de las rentas del trabajo en relación con el PIB es más acentuada en el sector manufacturero y en el sector transporte. Y los grupos de trabajadores más perjudicados por este declive de las rentas del trabajo son los trabajadores industriales de baja o media cualificación. Entre 1995 y 2009 los trabajadores menos cualificados registraron una caída de su porcentaje del PIB del 7% (principalmente debido a la caída de sus salarios relativos) frente a una subida del 5% de los trabajadores más cualificados. En total se ha producido una caída de las *rentas del trabajo* en 29 de las 50 economías más grandes del mundo entre 1991 y 2014, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, siendo China el país que ha registrado el descenso más elevado de las rentas del trabajo frente a las del capital.

El FMI advierte que la implacable caída de las rentas del trabajo desde los años de Margaret Thatcher y Ronald Reagan empieza a tener repercusiones políticas preocupantes: De este modo, según señala el FMI, existe un reconocimiento cada vez más amplio acerca de que los beneficios del crecimiento económico se están repartiendo de forma desigual, lo cual ha provocado una reacción contra la integración económica en Europa, reforzando las políticas nacionalistas, como el *Brexit* en el Reino Unido.

Para el FMI los avances rápidos de la tecnología y la globalización del comercio y del capital, han detenido el avance de las rentas del trabajo. Los avances tecnológicos han reducido los costes de inversión en capital y, por tanto, han elevado la capacidad de sustituir mano de obra por máquinas, lo cual reduce las rentas del trabajo. Así mismo, la mayor integración comercial y financiera a escala global incrementa las presiones competitivas sobre las empresas nacionales, y aumenta la capacidad de aquellas para deslocalizar y mermar la capacidad de negociación de las organizaciones de trabajadores. De este modo, según el informe del FMI, la automatización, la competencia de productos importados y la deslocalización de inversiones (el fenómeno conocido como «*off-shoring*») han provocado una pérdida a largo plazo de los empleos de cualificación media y baja.

De esta forma, el FMI reconoce en este informe que existe un fallo importante en las tesis económicas favorables a la globalización. Así mismo, el FMI plantea otros factores para explicar la tendencia en contra de las rentas del trabajo, como los cambios en la regulación de los mercados de trabajo y de productos, lo que determina el nivel de beneficios empresariales. Un aumento de la concentración de capital (es decir, del poder de los monopolios y oligopolios) en varias industrias ha elevado también las *rentas del capital*. Asimismo, los cambios en las políticas económicas —como el recorte de los impuestos sobre sociedades— han elevado el incentivo para sustituir mano de obra por equipo capital, mientras que otros factores institucionales (como la bajada de las tasas de sindicalización) contribuyen al descenso de las rentas del trabajo en porcentaje del PIB.

Pero hay una faceta *esquizofrénica* en el análisis de este informe del FMI, una institución que jamás plantea la posibilidad de que la mermada capacidad para negociar mejores salarios tenga que ver con sus propios consejos. A fin de cuentas, hace décadas que el FMI se empeña en recomendar en todo el mundo una mayor flexibilización del mercado de trabajo y el desmantelamiento de los convenios colectivos.

Fuente: Andy Robinson, *La Vanguardia*, 16/04/2017 (www.lavanguardia.com)

Tales políticas fueron iniciadas en 1979 en el Reino Unido por Margaret Thatcher y en 1980 en Estados Unidos por Ronald Reagan. La aplicación de las *políticas neoliberales*, definidas como «*socio-liberales*», caracterizaron también las políticas de los gobiernos socialdemócratas en la Unión Europea (UE), las cuales tenían como objetivo facilitar la integración de las economías de los países de la UE en el mundo globalizado, aumentando su *competitividad* a base de estimular las exportaciones a costa de la reducción de la demanda interior, reduciendo los salarios. Una consecuencia de estas políticas fue que el aumento de la productividad no repercutió en el aumento salarial, sino en el aumento de las rentas del capital. Asimismo, el desempleo fue un componente clave para disciplinar al mundo del trabajo.

Esta polarización de las rentas, con gran crecimiento de las rentas de capital a costa de las rentas del trabajo, es el origen de las crisis económicas y financieras. La disminución de las rentas del trabajo creó un gran problema de escasez de la *demanda privada de bienes de consumo*, una situación que en opinión de Vicenc Navarro, pasó desapercibida como consecuencia de varios hechos. Uno de ellos fue la reunificación alemana en 1990 y el enorme gasto público que la acompañó, lo cual se financió principalmente por el aumento del déficit público de Alemania, que pasó de un superávit en 1989 a un déficit anual desde entonces. Alemania siguió, pues, una política de estímulo a través del gasto público, que (como resultado de su tamaño y centralidad) benefició a toda la economía europea. El segundo hecho fue el enorme endeudamiento de la población. Los créditos baratos concedidos por el sistema bancario retrasaron el impacto que el descenso de las rentas del trabajo tuvo en la reducción de la demanda. Este *endeudamiento* fue facilitado en Europa por la creación del *euro*²⁹, que tuvo como consecuencia la tendencia a hacer confluir los intereses de los países de la Eurozona con los de Alemania.

La sustitución del marco alemán y de todas las monedas de la Eurozona por el *euro*, tuvo como consecuencia la «*alemanización*» de los intereses monetarios. El precio del crédito nunca había sido tan bajo, facilitando el enorme *endeudamiento* de las familias (y empresas) del sur europeo, pasando así desapercibida la enorme pérdida de capacidad adquisitiva de la población trabajadora.

Por otra parte, la gran acumulación de beneficios (resultado de que la mayor parte del aumento de riqueza de los países, causado por el aumento de la productividad, sirviera básicamente para aumentar las rentas del capital en lugar de las rentas del trabajo) explica el aumento de las actividades especulativas, incluyendo la aparición de las burbujas financieras, de las cuales las burbujas inmobiliarias fueron las más comunes, aunque no las únicas. La rentabilidad era mucho más elevada en el sector especulativo que en el sector productivo, el cual permanecía estancado, como resultado de la disminución de la demanda. El crecimiento del capital financiero, una característica de este periodo a los dos lados del Atlántico Norte, es un crecimiento resultante del endeudamiento y de las actividades especulativas.

Según sigue exponiendo Vicenc Navarro, los especialistas financieros y políticos de la Unión Europea creyeron que la crisis financiera estaba creada y originada por el colapso del *Lehman Brothers* y se limitaría al sector bancario de EE.UU. Pero los bancos alemanes estaban masivamente intoxicados con los productos especulativos (*subprimes*) de la banca es-

²⁹ La *Zona del euro* (o Eurozona) es el conjunto de Estados miembros de la Unión Europea (19 Estados) que adoptaron el euro como moneda oficial, formando así una Unión Monetaria europea. Su creación data del 1 de enero de 1999. La autoridad monetaria que controla la zona del euro reside en el Eurogrupo y en la Comisión Europea, siendo el Banco Central Europeo la entidad responsable de la política monetaria de los Estados miembros de la Zona del euro, lo que implica la cesión del ejercicio de la política monetaria nacional al Banco Central Europeo, controlado por el gobierno de Alemania.

tadounidense que, a su vez, lo habían trasladado al sistema bancario de los países del sur europeo a través de la expansión de sus préstamos. De este modo, grandes bancos y otras entidades bancarias de Alemania entraron en el periodo 2007-2009 en una enorme crisis de solvencia, teniendo que ser rescatados, algunos de ellos, con la ayuda de la Reserva Federal de EE.UU. Como resultado de las inversiones del capital financiero alemán en la banca estadounidense y en los países de la periferia sur europea (Grecia, España, Portugal, Irlanda e Italia), estas economías se contagiaron de actividades especulativas de tipo financiero e inmobiliario.

Y, de este modo, cuando la burbuja especulativa explotó (al paralizarse la banca alemana), apareció con toda crudeza el enorme problema del endeudamiento causado por la reducción de la demanda, generada por la caída de las rentas del trabajo. Una de las causas de todo ello radica en la arquitectura y *gobernanza* del sistema monetario de la Zona del euro, producto de un diseño que muestra la diferencia de comportamientos entre el Banco Central Europeo (BCE) y la Reserva Federal de EE.UU., junto al distinto modelo exportador de EE.UU. (de carácter multipolar) y en la Eurozona (centrado en la propia Eurozona).

El fin primordial de las *políticas de recorte del gasto público*, incluyendo el gasto público social, es pagar los intereses de la deuda a la banca alemana. El enorme sacrificio de los países de la periferia sur europea no tiene nada que ver con la explicación que se ha dado en los principales medios de comunicación y otros foros de difusión del pensamiento neoliberal que atribuyen los recortes a la necesidad de corregir sus excesos, sino a pagar a una banca que controla el Banco Central Europeo.

Otra explicación que suele darse es que el problema de la Eurozona consiste en el grado diferencial de competitividad, con alta competitividad en el centro —Alemania y Países Bajos— y reducida competitividad en el sur de la UE, un diferencial que explicaría que los primeros tengan balanzas de comercio exterior positivas, mientras que los segundos las tengan negativas. De ahí que la solución pase por un mayor crecimiento de la competitividad de los segundos, siendo necesario para ello la contención de los salarios. Sin embargo, el déficit comercial de la balanza de pagos en los países del sur de Europa se debe predominantemente al aumento de las importaciones, resultado del endeudamiento, no del descenso de la productividad o competitividad. Y la mejora de su balanza comercial se debe a su escasa demanda de importaciones debida a la propia crisis económica. En ambos casos, poco tiene que ver con cambios en la competitividad.

En realidad, como señala Vicenç Navarro, el problema no se explica por un diferencial de competitividad, sino por un diferencial de demanda, acentuado a nivel europeo por un problema estructural, resultado del descenso de las rentas del trabajo. El motor de la economía de la Eurozona se basa en el modelo exportador alemán, cuyo éxito reside en la moderación salarial alemana (con salarios muy por debajo del nivel que les corresponde a su nivel de productividad), en la imposibilidad de los países periféricos de poder reducir el precio de su moneda (beneficiando a Alemania con ello), en la enorme concentración de euros, la movilidad de capitales de la periferia al centro, y el dominio de las estructuras financieras, a través de la enorme influencia sobre el Banco Central Europeo. Hay que recordar que la entrada en la Eurozona supuso la renuncia al ejercicio de la política monetaria nacional y su cesión al Banco Central Europeo.

En realidad, en los países de la periferia sur europea deberían seguirse políticas de estímulo, revirtiendo las *políticas de austeridad* que están contribuyendo a la recesión, además del malestar de las clases populares. Pero a estas políticas se oponen, como indica Vicenç Navarro, los agentes del capital, que verían reducidos sus ingresos.

f) *La distribución del producto*

La renta disponible es la que pueden utilizar las unidades familiares para acudir a los mercados de bienes y servicios finales con la finalidad de adquirir los productos necesarios para su consumo. El sistema de precios actúa en este caso como medio que facilita la conversión del flujo monetario de los ingresos en un flujo real de productos (bienes y servicios). De modo que las alteraciones en el sistema de precios afectan la distribución de los bienes y servicios según estratos de ingreso. Así, por ejemplo, el abaratamiento de los productos alimenticios, de la energía, o del transporte público, favorece a los grupos de hogares de menor ingreso, que destinan un porcentaje elevado de sus ingresos en los bienes y servicios de consumo básico.

Existe, por tanto, una correspondencia entre el reparto de los ingresos según estratos sociales y la composición de los bienes y servicios de consumo demandados. De un lado, los bienes y servicios de consumo básico constituyen la demanda fundamental de los estratos sociales de menores ingresos mientras que, de otro lado, los artículos de consumo de lujo y otros de consumo no básico son componentes habituales del consumo de los estratos de mayores ingresos. De este modo, los agentes protagonistas del aparato productivo se encuentran ante una estructura de demanda claramente segmentada, a la que suele corresponder, lógicamente, una segmentación desde el lado de la oferta productiva. Asimismo, hay que recordar que una parte de la demanda de bienes y servicios de consumo no básico de los estratos de alto ingreso suele ser atendida por productos importados, lo cual hace salir del circuito de renta de la economía interior recursos que reducen el dinamismo de ésta (Castro y Lessa, 1969).

Otro aspecto importante es el destino del ingreso hacia el ahorro, esto es, la parte que se sustrae del consumo para realizar otras aplicaciones del ingreso destinadas a gastos de consumo en el futuro, o bien para realizar aplicaciones financieras, compra de activos u otras, tratando con esto de ampliar sus propios ingresos futuros. Es claro que la gran mayoría de la capacidad de ahorro pertenece a los estratos de ingreso medio y alto, siendo muy limitada la capacidad de ahorro de los hogares de bajo ingreso.

Una estructura de la renta fuertemente concentrada (desigual) ofrece, por tanto, escasos estímulos para la ampliación del mercado interior de bienes y servicios de consumo básico y manufacturas, ante la falta de capacidad adquisitiva interna, mientras que los estratos de alto ingreso se abastecen de productos importados o de bienes y servicios de consumo no básico, todo lo cual conforma una estructura de la oferta productiva interna distorsionada por el tipo de demanda que enfrenta, y que no facilita el avance hacia los procesos de industrialización nacional para el desarrollo.

De todo ello se deduce la importancia de la actuación del Estado, tanto en la acción favorecedora de acciones redistributivas en la sociedad, como en la organización de la oferta de bienes y servicios públicos (educación, sanidad, salud, energía, acceso al agua potable, vivienda, transporte público, etc.) para el conjunto de la sociedad, en especial, para los estratos de población con menores ingresos. Entre dichas actuaciones cabe señalar, entre otras, las siguientes:

- Las que afecten a la estructura de la propiedad de los activos productivos, a fin de facilitar su acceso a los estratos de menor ingreso.
- El establecimiento de disposiciones favorables a la redistribución de los ingresos hacia las rentas del trabajo, como puede ser, por ejemplo, la fijación del salario mínimo, las medidas fiscales de carácter progresivo, y la realización de gastos de transferencia hacia ciertos grupos sociales (jubilados, discapacitados, desempleados, mayores de edad, amas de casa, etc.).

- El establecimiento de subsidios para actividades productivas estratégicas o para aumentar las posibilidades de acceso a los servicios de apoyo a la producción de micro-empresas, pequeñas y medianas empresas y cooperativas de producción locales.
- Asegurar la existencia de una Banca Pública de Desarrollo y participar activamente en la regulación de los flujos financieros especulativos a nivel nacional e internacional.
- Intervenir en la regulación ambiental necesaria para asegurar el carácter sostenible de las actividades productivas y de consumo en el sistema económico.

Capítulo 4

Las relaciones económicas con el exterior

En este capítulo abordamos el análisis de las relaciones del sistema económico con el exterior. Analizaremos en primer lugar las relaciones comerciales internacionales para referirnos posteriormente a la discusión entre librecambio y proteccionismo, el alcance de la globalización económica internacional y los movimientos financieros internacionales, para concluir con la presentación de la Balanza de Pagos.

4.1. Las relaciones económicas con el exterior

El **comercio internacional** de mercancías (bienes y servicios) comprende el comercio de bienes y de servicios internacionales vinculados a dicho comercio, como los servicios de transporte, seguros, servicios bancarios y otros. El **comercio internacional** proporciona la posibilidad de disponer —a través de las importaciones— de bienes y servicios que una economía adquiere fuera. Igualmente, el acceso a los mercados externos hace posible incrementar las ventas de los productos locales. De esta forma, el destino del *Producto Social* incluye los componentes de la **demanda interna** de la economía e, igualmente, las ventas al exterior o exportaciones de bienes y servicios. Así pues, los componentes del *Producto Social* (**PS**) incorporan los bienes y servicios destinados al consumo privado (**Cpr**), el consumo público (**Cpu**), los bienes de capital o inversión productiva (**I**), y las exportaciones (**X**).

Dado que el sistema económico puede realizar compras del exterior, o importaciones (**M**), para facilitar su producción interior (tanto de insumos intermedios como de bienes y servicios de capital), la producción en una economía *abierta* al exterior puede exponerse como sigue:

$$PS + M = Cpr + Cpu + I + X$$

o bien:

$$PS = Cpr + Cpu + I + (X - M)$$

donde (**X – M**) expresa el *saldo comercial* con el exterior.

El **contenido de las importaciones** puede incrementar la capacidad productiva interna de una economía cuando se trata de la incorporación de tecnologías apropiadas, maquinaria o conocimientos estratégicos que en ese momento el sistema económico interno no dispone de ellos o no puede generar. Un caso diferente es, cuando las importaciones se componen de artículos de *consumo de lujo* como, por ejemplo, autos de gama alta o compra de inmuebles en el exterior. En este caso una parte del *excedente económico* generado internamente se desvía hacia el exterior sin procurar una clara aplicación productiva interna.

Por su parte, la **composición de las exportaciones** depende de una variable exógena, esto es, la *demand externa* de bienes y servicios locales como, por ejemplo, el interés por la extracción de minerales estratégicos existentes en el país, o el despliegue de actividades turísticas para aprovechar las ventajas climáticas o el patrimonio natural y cultural existentes. En este caso, hay que procurar que la inyección de recursos proveniente de esa *demand externa* complemente el funcionamiento del aparato productivo interno, lo haga de forma sostenible medioambientalmente, y no se convierta solamente, como ha sucedido en el pasado con relativa frecuencia, en la creación de *enclaves* controlados de forma exógena para beneficio privado de empresas foráneas, que envían fuera sus utilidades o dividendos sin que ello permita atender adecuadamente las necesidades básicas de la población local. La orientación *primario exportadora* de las economías de *enclave* es un hecho muy presente en la historia del subdesarrollo a nivel mundial.

Como vimos en la *tabla de insumo-producto* (**Cuadro 3.1**), la fila correspondiente a las **importaciones** muestra la distribución de éstas entre los diferentes sectores productivos, es decir, las ventas de bienes y servicios *intermedios* que el sector externo realiza a los sectores productivos de la economía. La distribución interna de dichas importaciones y su participación relativa entre los sectores productivos permite mostrar el grado de *dependencia externa* de dichas importaciones por parte de cada sector, así como su capacidad para incorporar los bienes y servicios importados en el funcionamiento del aparato productivo. Esta situación puede significar un limitado avance en el proceso de *industrialización nacional* lo que implica, a medio y largo plazo, una inferior capacidad para la generación de innovaciones productivas y desarrollo económico.

La información en la *tabla insumo-producto* sobre las importaciones de bienes y servicios *finales* para el consumo (privado y público), así como los bienes de capital y las exportaciones, permite disponer de un criterio importante en el ámbito de las reflexiones que aquí se están abordando. En este sentido cabe recordar que la *importación* de bienes de consumo de lujo suele corresponder a los grupos de alto ingreso, tanto en los países desarrollados como subdesarrollados y, como se ha señalado, ello suele implicar un menor dinamismo en la economía interna, por lo cual la *política de desarrollo* debería priorizar medidas para promover decisiones de compra apropiadas al proceso de *desarrollo nacional*.

Las relaciones del **comercio internacional** han desempeñado siempre un papel muy importante en la conformación de las diferentes economías en el mundo. Las **economías desarrolladas** disponen de un aparato productivo *diversificado*, con una presencia importante de la *producción manufacturera* cuyos productos se exportan a los demás países. Asimismo, existe en estos países una *estructura económica interna* con fuerte **articulación productiva intersectorial**, lo que permite impulsar mecanismos multiplicadores de dinamismo económico en el conjunto del sistema económico, así como una difusión de los ingresos entre los diferentes grupos sociales.

Por el contrario, las **economías subdesarrolladas** (o «*economías en desarrollo*», según la jerga oficial), tienen una posición comercial exterior basada en una especialización en la producción de *productos primarios* de exportación sujeta, por tanto, a las vicisitudes de la *demand externa* de dichos productos, así como a la evolución de los precios de los mismos, lo que supone un elevado nivel de *dependencia* comercial, financiera y tecnológica. Del mismo modo, la *estructura económica interna* de estos países se caracteriza por una importante **desarticulación productiva intersectorial**, lo que dificulta poderosamente la irradiación de mecanismos difusores de dinamismo económico entre los distintos sectores económicos y grupos sociales. Como se ha señalado, las diferentes circunstancias históricas y políticas que han facilitado la conformación de esta doble situación de *subdesarrollo* (desarticulación de la estructura económica interna) y *dependencia* de factores externos (inserción periférica en el sistema mundial), tiene mucho que ver con el despliegue de las relaciones comerciales internacionales.

4.2. Las teorías sobre las causas del comercio internacional

La elaboración por parte de David Ricardo (1772-1823) de la **teoría de las ventajas comparativas**, mediante la cual se afirma que en condiciones de *libre comercio* todos los participantes en el comercio internacional pueden obtener ventajas de dicho comercio, vino a legitimar un tipo de *relaciones desiguales* en el comercio internacional en el cual los países especializados en la producción manufacturera intercambian estos productos por materias primas que importan de los países subdesarrollados (antes *colonias*), con el resultado de que dicho *intercambio desigual* internacional concede muchas más posibilidades a los países industrializados que a los países que se especializan (a veces de forma obligada por el mayor poder político y militar de las *metrópolis*) en la producción primaria de exportación. La historia del *colonialismo* y el *imperialismo* da cuenta de este proceso de desigual intercambio comercial, tecnológico y financiero a nivel mundial y sus efectos en la configuración de las diferentes economías en el mundo.

Como se señala, en Gran Bretaña (la principal metrópoli de la época), David Ricardo expuso una interpretación de las ventajas del libre comercio internacional que sigue constituyendo hoy un verdadero dogma compartido por las diferentes instancias del poder económico y político internacional. La interpretación de la **teoría de las ventajas comparativas** (véase **Recuadro 4.1**) insiste en que aunque una nación tenga desventajas absolutas en diferentes productos, podrá obtener ventajas del comercio internacional si se especializa en aquellos productos en los cuales la desventaja absoluta es comparativamente menor que en otros productos de su propia economía.

Recuadro 4.1. La teoría de las ventajas comparativas en el comercio internacional

Tratando de ofrecer una explicación sobre las razones que llevan a los diferentes países a interesarse por el comercio internacional, Adam Smith (1776) expuso su *teoría de las ventajas absolutas*, por la cual los países están interesados en realizar intercambios de aquellos productos en los que tienen ventajas de menores *costes de producción* frente a otros países competidores. Con posterioridad, David Ricardo expuso su *teoría de las ventajas comparativas*, una interpretación distinta a la de Adam Smith, ya que afirma que cada país debe promover y exportar aquellos bienes que, dentro de su economía, sean más productivos. El punto de apoyo de la teoría de las *ventajas absolutas* se basa en la comparación con el resto de países, mientras que en la teoría de las *ventajas comparativas* hay que centrarse en la capacidad de un sector o actividad económica en relación con los restantes sectores de dicha economía.

Fuente: www.economipedia.com

La *teoría de las ventajas absolutas* de Adam Smith parece dar la razón al tipo de especialización comercial internacional basada en la dotación de factores naturales o climáticos como, por ejemplo, la producción de bananas, café o cacao en los países tropicales, o la producción de salmón en Noruega o Chile. Cada país tiene rasgos y características singulares que permiten una especialización comercial internacional según la teoría de las ventajas absolutas de Adam Smith. Sin embargo, en otros casos, la explicación no es tan obvia, y la argumentación sobre las razones de la expansión del comercio internacional debe ser otra.

Las grandes empresas tratan de ampliar continuamente sus mercados a través del comercio internacional y recurren a distintas estrategias para ello, tratando de asegurar la presencia de sus productos en esos mercados. La existencia de un contexto nacional (y territorial) favorable a las exportaciones, es decir, un *entorno* que facilite el acceso a los *servicios de desarro-*

llo empresarial (estudio de mercados, facilidades para la comercialización de productos en el exterior, acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, microempresas y cooperativas de producción, asesoría tecnológica, capacitación de recursos humanos especializados, y asesoría en proyectos de inversión, entre otros) ayuda poderosamente a la mejora de la *productividad* y la expansión de las exportaciones.

Las *ventajas comparativas* no son, por tanto, explicables únicamente por la existencia de factores naturales abundantes o mano de obra barata, sino que dependen, básicamente, de la *construcción* del *entorno* favorable a la incorporación de innovaciones productivas en cada sistema económico (o de cada *sistema productivo local*, en el caso del desarrollo económico territorial). Precisamente para subrayar este hecho, se suele utilizar hoy día la expresión **ventajas competitivas dinámicas** para referirse al hecho de que dichas ventajas deben ser *construidas*, y no son resultado de una dotación previa de factores abundantes o baratos.

Las estrategias para la construcción de *ventajas competitivas dinámicas* se centran en varios factores decisivos como son:

- La capacidad para la *incorporación de innovaciones productivas* y para mantener un buen sistema educativo y de formación profesional de recursos humanos cualificados según el perfil productivo de cada país o territorio.
- La atención prestada al fortalecimiento del *sistema de Investigación y Desarrollo para la Innovación (I+D+i)*, lo cual requiere la adecuada vinculación *territorial* entre los agentes económicos y el sistema educativo y de formación profesional.
- La búsqueda de *economías de escala* no sólo mediante el aumento del tamaño de las empresas, sino también a través de alianzas estratégicas en agrupamientos territoriales y sectoriales (*clústers*) de pequeñas y mediana empresas (Pymes) y de instituciones de apoyo a la producción local.
- La apuesta por la calidad, la diferenciación y la sostenibilidad de productos y procesos productivos.

Como se aprecia, la especialización comercial internacional requiere, fundamentalmente, una *política de desarrollo* en los diferentes territorios, a fin de construir **sistemas productivos locales** capaces de enfrentar los retos que el comercio internacional conlleva. Las afirmaciones de la teoría de las *ventajas absolutas* de Adam Smith y de la teoría de las *ventajas comparativas* de David Ricardo son, en mi opinión, más interesantes para el estudio de la historia de las doctrinas económicas que para una explicación actualizada de los factores que inciden hoy en la construcción de **ventajas competitivas dinámicas**, lo cual exige introducirse en los dominios de la economía de la empresa y de la organización productiva y empresarial. Veamos ahora la evolución de las cifras del comercio internacional.

4.3. Evolución del comercio internacional

El **Gráfico 4.2** muestra la evolución de las exportaciones mundiales de mercancías³⁰ por regiones, desde 1948 a 2015, según datos de la Organización Mundial del Comer-

³⁰ Las estadísticas del comercio internacional suelen calcularse en volumen o cantidad, y en valor. Las estadísticas que se recogen en los cuadros siguientes están expresadas en *valores constantes*. Igualmente, las estadísticas de las importaciones de mercancías suelen realizarse a **precios cif** (una abreviatura del inglés «*cost, insurance and freight*», esto es, incluyendo los gastos del coste de dichas mercancías, los seguros y los fletes o gastos del transporte), mientras que las estadísticas sobre las exportaciones suelen realizarse a **precios fob**, en inglés «*free on board*», esto es, libre a bordo.

cio (OMC). Durante ese periodo se advierte que la participación de América del Norte (EE. UU., Canadá y México) cayó a la mitad, pasando de representar el 28,1% de las exportaciones mundiales de mercancías en 1948, al 14,4% en el año 2015. Por el contrario, Asia (sobre todo China y Japón) subió su participación porcentual en las exportaciones mundiales de mercancías del 14% al 34,2% entre esos mismos años, mientras Europa mostraba en 2015 el mayor porcentaje de las exportaciones mundiales de mercancías a nivel mundial, con el 37,3%.

Gráfico 4.2. Valor de las exportaciones mundiales de mercancías, por regiones

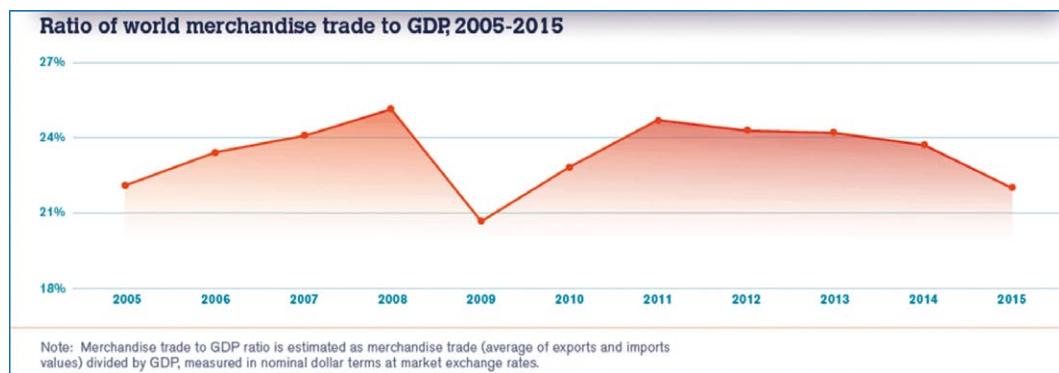
	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2015
	(En miles de millones de dólares)							
Mundo	59	84	157	579	1.838	3.688	7.380	15.985
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
América del Norte	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	17,9	15,8	14,4
América del Sur y Centroamérica	11,3	9,7	6,4	4,3	4,5	3,0	3,0	3,4
Europa	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,3	45,9	37,3
África	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	2,4
Oriente Medio	2,0	2,7	3,2	4,1	6,7	3,5	4,1	5,3
Asia	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,0	26,1	34,2
China	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	14,2
Japón	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,8	6,4	3,9

Fuente: www.wto.org

Destaca también el incremento en las últimas décadas del comercio internacional de China y la pérdida paulatina de relevancia del comercio internacional de África y de América del Sur y Centroamérica. En suma, Asia, Europa y América del Norte representan casi el 86% de las exportaciones mundiales de mercancías en 2015, mostrando el valor de las exportaciones mundiales de mercancías en el año 2015 más del doble del valor que tenía en el año 2003.

En promedio, la relación entre el comercio mundial de mercancías y el PIB mundial entre los años 2005 y 2015, se sitúa entre el 20% y el 25%, aproximadamente, mostrando un descenso importante entre 2008 y 2009, debido a la disminución de la actividad económica durante la crisis económica de esos años (**Gráfico 4.3**). Estos datos muestran la importancia de la *producción nacional* que no es objeto de comercio internacional, es decir, la importancia de la *producción interior* de los países, esto es, la que tiene lugar en los *mercados locales*, la cual supone entre el 75% y el 80% del total de la producción mundial. Este hecho no guarda correspondencia con la importancia que se concede, sin embargo, al tipo de políticas de fomento de las exportaciones, interés que suele ser siempre muy superior a la atención que se presta a los mercados internos y a las políticas para el fomento del *desarrollo económico local*.

Gráfico 4.3. Relación entre el comercio mundial de mercancías y el PIB, 2005-2015



Fuente: www.wto.org

En el **Gráfico 4.4** se presenta la relación de los diez principales países exportadores e importadores a nivel mundial en el año 2015. Entre los diez principales exportadores suman el 53,2% de las exportaciones en el mundo, mientras que los diez principales importadores a nivel mundial suman el 52,7% de las importaciones totales.

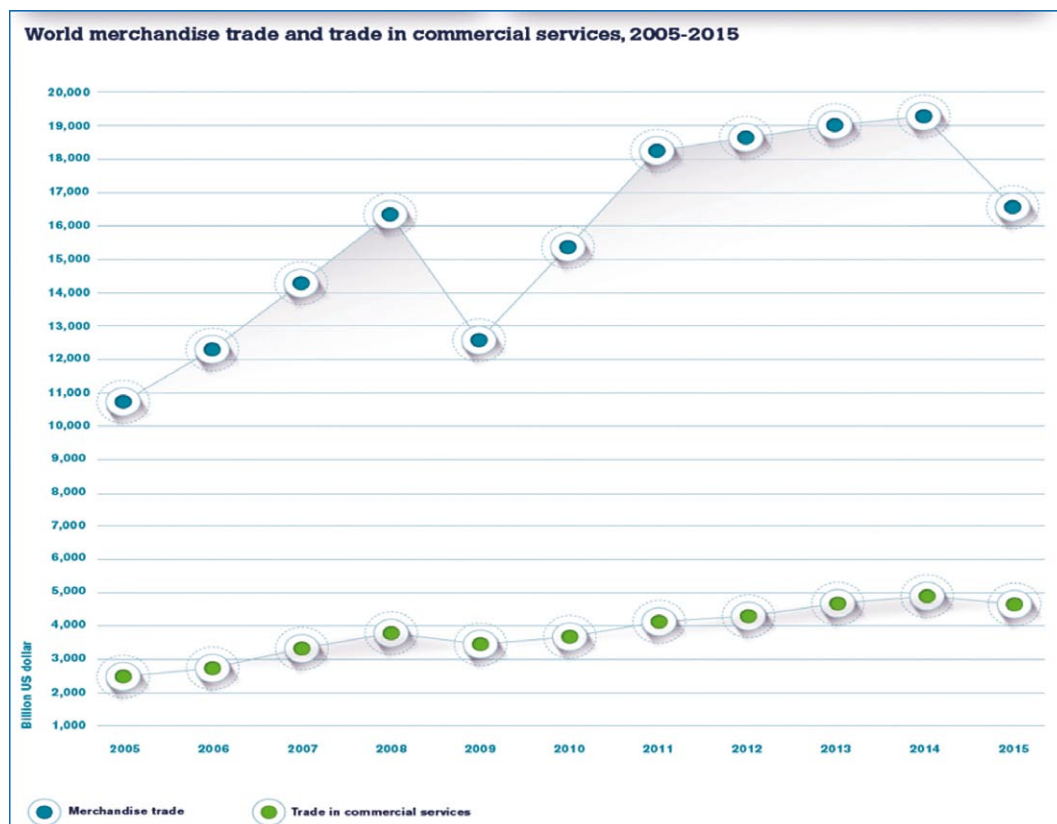
Cuadro 4.4. Principales exportadores e importadores a nivel mundial, 2015

Exportadores	Valor	%	Importadores	Valor	%
1 China	2.275	13,8	1 Estados Unidos	2.308	13,8
2 Estados Unidos	1.505	9,1	2 China	1.682	10,1
3 Alemania	1.329	8,1	3 Alemania	1.050	6,3
4 Japón	625	3,8	4 Japón	648	3,9
5 Países Bajos	567	3,4	5 Reino Unido	626	3,7
6 Corea, República de	527	3,2	6 Francia	573	3,4
7 Hong Kong, China	511	3,1	7 Hong Kong, China	559	3,3
8 Francia	506	3,1	8 Países Bajos	506	3,0
9 Reino Unido	460	2,8	9 Corea del Sur	436	2,6
10 Italia	459	2,8	10 Canadá	436	2,6
Mundo	16.482	100,0	Mundo c	16.725	100,0

Fuente: www.wto.org

Finalmente, en el **Cuadro 4.5** se muestra la evolución del comercio mundial de mercancías y servicios comerciales entre los años de 2005 a 2015.

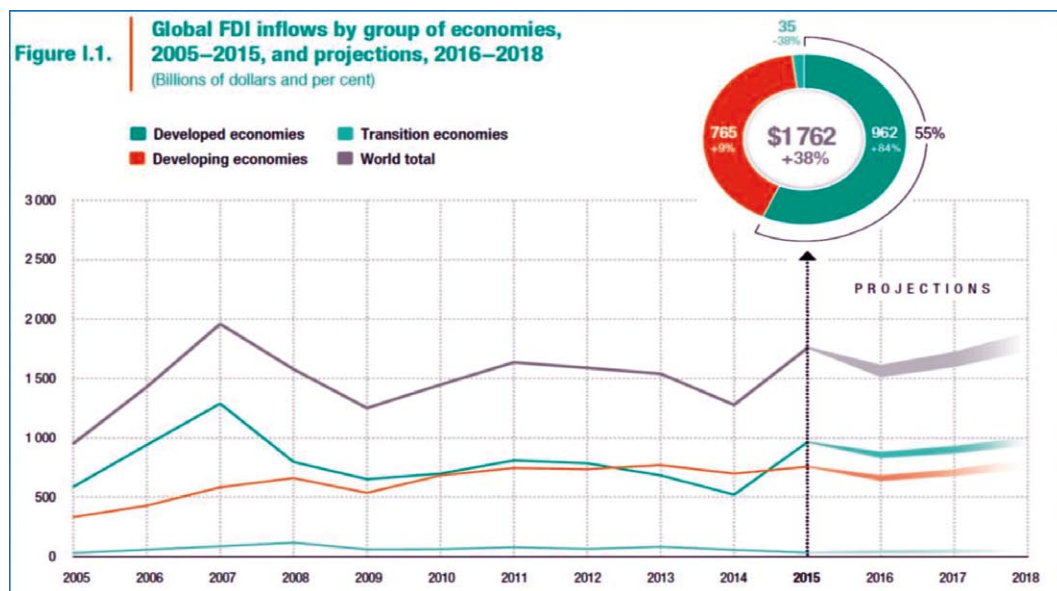
Gráfico 4.5. Comercio mundial de mercancías y servicios comerciales, 2005-2015



Fuente: www.wto.org

A modo de síntesis podemos decir que la evolución del comercio internacional muestra un crecimiento del volumen y del valor del comercio de mercancías y de servicios comerciales, así como de las inversiones extranjeras directas (**Gráfico 4.6**) y del turismo internacional (**Recuadro 4.7**).

Gráfico 4.6. Flujos de Inversión Extranjera Directa por grupo de economías, años 2005-2015
(en miles de millones de dólares y porcentaje)



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2016.

Recuadro 4.7. Importancia del turismo en el comercio internacional de servicios

El turismo es una categoría importante del comercio internacional de servicios. Durante las seis últimas décadas, el **turismo** ha experimentado una continua expansión y diversificación, convirtiéndose en uno de los sectores económicos de mayor envergadura y crecimiento del mundo. A los destinos favoritos tradicionales de Europa y América del Norte se han ido sumando otros muchos.

Las llegadas de turistas internacionales a escala mundial han pasado de 25 millones en 1950 a 674 millones en el año 2000 y 1.186 millones en 2015. De forma análoga, los ingresos por turismo internacional obtenidos por los destinos de todo el mundo han pasado de 2.000 millones de dólares USD en 1950 a 495.000 millones en el año 2000 y 1.260.000 millones en 2015. Además de los ingresos obtenidos en los destinos, el turismo internacional generó otros 211.000 millones de dólares de EE.UU. en exportaciones por servicios de transporte internacional de pasajeros prestados a no residentes en 2015, lo que eleva el valor total de las exportaciones turísticas a 1,5 billones de dólares de EE.UU., o a 4.000 millones de dólares de media al día.

El turismo internacional representa hoy el 7% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios, mostrando en los últimos años, un crecimiento superior al del comercio mundial. Como categoría mundial de exportación, el turismo ocupa el tercer puesto, tan solo por detrás de los combustibles y los productos químicos, y por delante de la alimentación y de la industria de automoción. En muchos países en desarrollo, el turismo es incluso el primer sector en exportaciones.

Fuente: Organización Mundial del Turismo (OMT-UNWTO), 2016.

Igualmente, han aumentado sustancialmente los intercambios de carácter «invisible» (transferencias, rentas del capital, servicios vinculados a la industria de la información, etc.) y los vinculados al comercio en electrónica y energía (productos que suelen ser exportados por los países desarrollados), mientras que disminuyen, por el contrario, los intercambios de productos agrarios y metales, los cuales suelen ser exportados por los *países en desarrollo* (Tórres, 2009). También se aprecia el creciente protagonismo de las empresas multinacionales en el comercio internacional, las cuales tienen un peso importante en los mercados, así como capacidad de influencia en los gobiernos (Recuadro 4.8).

Recuadro 4.8. El 80% del comercio tiene lugar en las «cadenas de valor» vinculadas a las empresas transnacionales

Según un informe de la UNCTAD de 2013, titulado *Las cadenas de valor mundiales y el desarrollo*, el comercio mundial está cada vez más dominado por las complejas y sinuosas rutas que recorren los bienes y servicios hasta que se convierten en productos acabados. Esas «cadenas de valor mundiales», gestionadas en su mayor parte por las empresas transnacionales (ETN), constituyen redes cada vez más complicadas de inversión y comercio, en las que las materias primas extraídas en un país pueden ser exportadas a otro país para su procesamiento y luego exportadas de nuevo a una planta de fabricación de un tercer país, que luego puede exportarlas, a su vez, a un cuarto país para su consumo final. El informe sostiene que las cadenas de valor administradas por ETN representan actualmente el 80% de los 20 billones de dólares que se comercian cada año.

Fuente: www.unctad.org

4.4. El tipo de cambio

Las exportaciones e importaciones de mercancías entre los diferentes países introducen la necesidad de relacionar el precio de las diferentes unidades monetarias (divisas o monedas) a través de un **tipo de cambio** de dichas monedas. El *tipo de cambio* indica la relación entre el valor de dos divisas, es decir, la cantidad de divisas necesaria para comprar otra divisa extranjera, o lo que es lo mismo, lo que nos dan en el mercado de divisas por vender nuestra propia moneda nacional. Por ejemplo, si el tipo de cambio USD/EURO es de 0,9, ello significa que se necesitan 0,9 euros para comprar un dólar de EE.UU.

De otra forma, el tipo de cambio EURO/USD muestra la cantidad de dólares que hay que entregar para comprar un euro, en este caso 1,11 dólares USD. En el numerador de dicho cociente se indica la divisa que se quiere adquirir, mientras que en el denominador se sitúa la cantidad de divisas que hay que entregar por ella. Asimismo, los *tipos de cambios cruzados* son el tipo de cambio entre dos monedas que no tienen cotización entre ellas, ante lo cual se opta por establecer dicha cotización a través del tipo de cambio que cada una de ellas tiene con una tercera divisa.

Las instituciones bancarias y las casas de cambio son los lugares donde se realizan las operaciones de compra y venta formal de divisas. Estas entidades suelen cotizar dos tipos de cambio según se trate de compra o venta. Por ejemplo, en un determinado día en Santiago de Chile el dólar de EE.UU. puede cotizar a 860 pesos chilenos según el tipo de cambio *comprador*, y a 879 pesos chilenos según el tipo de cambio *vendedor*. Es decir, si se desea adquirir pesos chilenos a cambio de dólares de EE.UU., la entidad bancaria o la casa de cambio *compran* cada dólar pagándolos a 860 pesos chilenos, pero si necesitamos dólares de EE.UU., la entidad bancaria o casa de cambio *vende* cada dólar a 879 pesos. Las instituciones

bancarias y las casas de cambio obtienen así una rentabilidad mediante la compra y venta de las divisas.

La demanda de moneda extranjera se produce cuando se desean importar productos de otro país por diversos motivos (por ejemplo, supongamos que vamos a realizar un viaje a Londres o que tenemos que pagar importaciones de productos británicos). En este caso, será necesario adquirir (demandar) determinada cantidad de libras esterlinas para poder realizar esos pagos. Por el contrario, si se realizan exportaciones a Gran Bretaña, aumentará la oferta de libras esterlinas por el pago de esas exportaciones, ya que los ciudadanos británicos necesitarán adquirir la moneda nacional del país exportador para realizar el pago de dichas exportaciones.

Los movimientos de la oferta y la demanda de las monedas internacionales en el comercio mundial, influyen, pues, en los *tipos de cambio*, los cuales suelen tener en la actualidad una fluctuación libre, aunque *regulada* por las Autoridades Monetarias. Si, por ejemplo, se da un incremento importante de las importaciones de EE.UU. procedentes de Gran Bretaña, habrá un aumento de la demanda de libras esterlinas para poder pagar esas importaciones, lo que puede originar tensiones al alza del precio (o tipo de cambio) de la moneda británica en relación al dólar estadounidense, ya que habrá que entregar más dólares por cada libra esterlina. En este caso, el *tipo de cambio* entre el dólar USD y la libra esterlina tenderá a subir, o dicho de otra forma, se depreciará el dólar USD respecto a la moneda británica.

Sin embargo, este movimiento puede poner en marcha mecanismos correctores ya que la subida del precio de la libra esterlina en relación al dólar USD, puede desanimar las importaciones de productos británicos desde los EE.UU., y con ello corregir la citada sobrevaloración del tipo de cambio entre el dólar USD y la libra esterlina. Asimismo, la sobrevaloración del tipo de cambio Dólar/Libra estimulará a los compradores británicos a incrementar sus importaciones de los EE.UU. ya que ahora pueden adquirir más dólares estadounidenses a cambio de sus libras esterlinas, es decir, los productos estadounidenses les resultarán más baratos. Esto constituye un elemento adicional en favor de la corrección de las tensiones producidas en torno a los movimientos de los tipos de cambio.

Además de los movimientos de la oferta y la demanda de las monedas internacionales, la fijación de los tipos de cambio responde asimismo a otros factores como los siguientes:

- La propensión existente en un país hacia las importaciones de otros países. Cuanto mayor sea esa propensión a importar, más unidades monetarias nacionales habrá que entregar para pagar esas importaciones y más se depreciará la moneda nacional en relación a las monedas de los países de los cuales provienen las importaciones.
- Asimismo, la demanda de productos importados (o propensión a importar) sube también con el incremento de la renta nacional, lo cual tiende a depreciar la propia moneda en relación a las de otros países.
- Por otra parte, cuanto mayores sean los costes de producción de un país respecto a otros países, mayores serán las importaciones, lo cual lleva también a la existencia de un tipo de cambio elevado, es decir, habrá que entregar más monedas nacionales por los productos importados.
- Finalmente, cuanto más alto sea el deseo de los inversores de un determinado país en mantener títulos extranjeros (bonos, acciones, depósitos bancarios o monedas extranjeras), más tenderá a elevarse el tipo de cambio de la moneda nacional.

4.5. El deterioro de la relación real de intercambio

Como se ha señalado, los países subdesarrollados poseen una especialización productiva *primaria* para la exportación, mientras importan *productos manufacturados* de los países in-

dustrializados. La excesiva dependencia de las exportaciones de productos básicos tiene algunos riesgos (ver **Recuadro 4.9**).

Recuadro 4.9. Riesgos de la dependencia respecto a las exportaciones de productos básicos

Muchos países en desarrollo obtienen una parte considerable de sus ingresos de exportación gracias a un reducido número de productos agrícolas, y en algunos casos de un solo producto. Esta concentración hace que estos países sean muy vulnerables a la evolución negativa de los mercados o de las condiciones atmosféricas. Una sequía o una caída de los precios en los mercados internacionales pueden agotar rápidamente sus reservas de divisas, reducir su capacidad de pagar importaciones esenciales y sumirlos en la deuda.

La mayor parte de estos países se encuentran en el África subsahariana o en América Latina y el Caribe, y dependen de las exportaciones de azúcar, café, algodón o banano. En la mayoría de ellos, la pobreza es un fenómeno generalizado. Más de las tres cuartas partes de estos países se clasifican entre los países cuyo PIB *per cápita* es inferior a 900 dólares al año. Además, datos recientes revelan que pocos de estos países están reduciendo su dependencia de los productos básicos. En algunos de ellos, la dependencia de un solo producto agrícola aumentó de hecho en las últimas décadas, y sólo siete países consiguieron reducir su dependencia de un único producto. En los 20 últimos años, los precios reales de muchos de los productos básicos de los que dependen estos países han fluctuado enormemente y han caído de manera significativa, en términos generales.

Los descensos y fluctuaciones de los ingresos de exportación han tenido consecuencias negativas en los ingresos, inversiones y empleo en estos países y han dejado a muchos de ellos sumidos en la deuda. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial han clasificado 42 naciones como países pobres muy endeudados. Treinta y siete de ellos perciben más de la mitad de sus ingresos de exportación de mercancías gracias a los productos básicos primarios. Más de la mitad del cacao mundial y más de una cuarta parte del café se producen en este tipo de países. En el caso de algunos países en desarrollo, el colapso de los precios de los productos básicos ha sido traumático, dando lugar a un aumento del desempleo rural y a un fuerte declive de los ingresos de exportación. La reducción de estos ingresos de exportación ha puesto en peligro su capacidad de pagar las importaciones de alimentos, sobre todo en los países donde la factura de la importación de alimentos representa una parte considerable del Producto Interior Bruto.

Fuente: www.fao.org

El relativo estancamiento de la evolución de los precios de los *productos primarios* de exportación de los países subdesarrollados (salvo periodos históricos excepcionales), unido a la superior capacidad de los países industrializados para impulsar el progreso técnico (con el fin de sustituir productos primarios por productos manufacturados de origen tecnológico), explican una tendencia secular al **deterioro de la relación real de intercambio** o *términos de intercambio*, que es el cociente entre los precios de los productos primarios de exportación y los precios de los productos manufacturados que se importan (ver **Recuadro 4.10**).

$$\text{Relación Real de Intercambio} = \frac{\text{Precios de productos primarios de exportación}}{\text{Precios de productos manufacturados de importación}}$$

Recuadro 4.10. El deterioro de la relación real de intercambio

En la década de 1950, la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y Caribe (CEPAL) planteó una crítica importante a la teoría convencional del comercio internacional señalando que la división internacional del trabajo existente entre países productores de materias primas (que constituyen la *periferia* del sistema mundial), y países productores de manufacturas (que forman el *centro* de dicho sistema), beneficia decididamente a estos últimos.

La tesis del **deterioro de la relación real de intercambio** recoge los resultados de los trabajos de Raúl Prebisch³¹ y Hans Singer³² que, a comienzo de los años 50, señalaron que históricamente los precios de exportación de las materias primas aumentaban más lentamente que los precios de exportación de las manufacturas, lo que implicaba que la relación entre ambos se iba deteriorando y se perjudicaba seriamente la capacidad adquisitiva de los exportadores de materias primas, los cuales se veían obligados a aumentar continuamente los volúmenes de exportación si querían mantener su poder de compra.

La explicación de este deterioro de la *relación real de intercambio* se encontraba, según dichos autores, en: (i) el crecimiento más rápido de la demanda de productos manufacturados que la demanda de los productos primarios; y (ii) la mayor capacidad de los *países centrales* para apropiarse de los incrementos de productividad consiguiendo aumentar los ingresos del capital (beneficios) y del trabajo (salarios), sin reducir los precios.

Aunque la evidencia empírica de esta tesis ha sido muy debatida, lo cierto es que en las décadas de 1950 y 1960 el deterioro de la relación real de intercambio fue real, produciéndose una agudización del mismo en la década de 1980. En todo caso, si se excluye la evolución de los precios del petróleo en los años de 1970, no hay duda de que los datos corroboran el deterioro de la relación real de intercambio después de la II Guerra Mundial.

De aquí que la CEPAL se planteara la necesidad de emprender un camino hacia la industrialización nacional para conseguir el desarrollo, rompiendo así una división internacional del trabajo que condenaba a los países periféricos a ver progresivamente empeorada su situación respecto a los países industrializados.

La tesis *centro-periferia* de la CEPAL tuvo una gran influencia intelectual y política, y fue recogida por muchos economistas y científicos sociales dedicados a los estudios del desarrollo y el subdesarrollo. Posteriormente, en la década de 1960, dio pie a la *teoría de la dependencia*, que enfatiza el obstáculo que supone para el desarrollo de los países subdesarrollados el comportamiento de las economías industrializadas.

Fuente: Alfonso Dubois (2005): *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*. www.dicc.hegoa.ehu.es

4.6. Librecomercio o proteccionismo

Como ya se ha señalado, la teoría convencional del comercio internacional señala que el sistema de libre comercio, es decir, la ausencia de obstáculos al comercio entre las naciones, constituye el sistema que proporciona las mayores ventajas para todos los países. Se trata de una opinión totalmente extendida en el discurso oficial predominante, aunque no se corresponde plenamente con los hechos en el escenario comercial internacional donde las principales potencias (EE.UU., Japón y la Unión Europea) practican diferentes formas de proteccionismo, sobre todo en el ámbito agrario, lo cual dificulta la expansión de las exportaciones de los países en desarrollo.

³¹ Raúl Prebisch (1901-1986). Economista argentino, fue el primer Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) entre 1950 y 1963. Con posterioridad fue Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

³² Hans Singer (1919-2006) Economista alemán, alumno de Schumpeter y Keynes, tras la II Guerra Mundial trabajó para las Naciones Unidas siendo uno de los promotores del «Programa de las Naciones Unidas para la Alimentación».

Recuadro 4.11. Las estrategias de los países de «desarrollo tardío»

Los países que trataron de impulsar sus procesos de desarrollo económico con posterioridad a Gran Bretaña (esto es, Alemania, Estados Unidos, Rusia, y Japón, entre otros), se encontraron con un contexto totalmente distinto al que enfrentaron los británicos en el momento de llevar adelante su Revolución Industrial. Gran Bretaña había utilizado todo tipo de mecanismos proteccionistas para asentar su base industrial y una vez conseguido dicho objetivo pasó a defender el libre comercio internacional a fin de mantener ventajas en la exportación de manufacturas. Al mismo tiempo, durante 1815 y 1846 recurrió a las *Leyes de Granos* para proteger su agricultura de la importación de cereales procedentes de otros países, lo cual fue criticado en los Estados Unidos de América por **Alexander Hamilton** (1755-1804), ya que ello suponía la negación del libre comercio al tiempo que establecía serias dificultades para las exportaciones de grano por parte de EE.UU.

Hamilton fue el primer Secretario del Tesoro en 1789, e influyó poderosamente en el diseño de la estrategia para fortalecer el poder económico nacional de los EE.UU. Tras su independencia política, EE.UU. había perdido los lazos comerciales con Gran Bretaña y su economía se encontraba con los elevados aranceles de otros países europeos. De este modo, en su célebre «*Informe sobre las manufacturas*» (1791) Hamilton señaló que toda nación que pretendiera alcanzar la independencia y la seguridad debía ser capaz de asegurar el abastecimiento nacional de los medios de sustento, vivienda, vestido y defensa. Sobre esta base, Hamilton criticó los planteamientos de Adam Smith, señalando que el proteccionismo agrícola de Inglaterra contenido esencialmente en las *Leyes de Granos*, limitaba la capacidad de EE.UU. para su propio crecimiento. De este modo, Hamilton defendió el recurso a un *proteccionismo* temporal y de carácter selectivo, con el fin de fomentar la *industrialización nacional*. De hecho, propuso restringir la aplicación de estas medidas a industrias nuevas que en poco tiempo pudieran ser competitivas internacionalmente, estableciendo de este modo una de las primeras versiones del argumento a favor de las «*industrias nacientes*». Entre las medidas de lo que más tarde se iba a llamar «*política industrial*» Hamilton señaló la importancia del fomento de la importación de maquinaria; la protección de los derechos de los inversores; la importación de mano de obra cualificada del extranjero; el establecimiento de un sistema bancario que proporcionase capital para la inversión productiva; y la mejora de las infraestructuras de transportes.

Este enfoque de Hamilton tuvo gran influencia en **Friedrich List**³³, economista alemán, exiliado en EE.UU. entre 1825 y 1831, que publicó su obra principal «*Sistema Nacional de Economía Política*» en 1841, y cuya influencia posterior fue importante. Como Hamilton, Friedrich List discrepaba del liberalismo de Adam Smith y consideraba que este autor había simplificado la reflexión económica al no considerar la importancia de la nación en su argumentación acerca de los rasgos del individuo y la naturaleza humana. Friedrich List introdujo los planteamientos de Hamilton en el escenario europeo, defendiendo mecanismos de protección de la «*industria naciente*» para los países que trataban de avanzar en sus estrategias de desarrollo tratando de seguir a Gran Bretaña.

Hamilton y List son, pues, autores destacados desde el punto de vista de la formulación de estrategias nacionalistas de desarrollo para los países que comenzaron sus procesos de industrialización más tarde que Gran Bretaña, esto es, los países de «*desarrollo tardío*». Estas teorías cobraron mucha importancia en EE.UU. desde fines del siglo XVIII, y posteriormente en Alemania durante los siglos XIX y XX, sirviendo también como referente a otros países como Rusia, Japón, los nuevos países industrializados asiáticos y China.

Fuente: F. Alburquerque: *Apuntes sobre la Economía del Desarrollo y el Desarrollo Territorial*, 2015 (www.delalburquerque.com).

³³ Friedrich List (1789-1846). En 1824 se exilió en los Estados Unidos, donde conoció los planteamientos de Hamilton en favor del *proteccionismo* como forma de hacer posible el desarrollo de la incipiente industria en Estados Unidos. Regresó a Alemania en 1830 desplegando una intensa campaña en defensa de un modelo de *nacionalismo económico* que pusiera las bases para un mercado nacional alemán. En este sentido, List apoyó vivamente la creación de la Unión Aduanera germana (*Zollverein*), que conduciría a la consolidación del Estado alemán.

Asimismo, como nos recuerda Chang (2004), los países hoy industrializados pudieron establecer las bases de su *industria nacional* gracias a la utilización de diferentes prácticas proteccionistas y sólo cuando alcanzaron un predominio claro en su industria manufacturera, pasaron a defender el libre comercio como modo de facilitar su expansión en los mercados internacionales. No fue, por tanto, el recurso al libre comercio lo que caracterizó el crecimiento económico y el desarrollo de los países hoy industrializados, los cuales no vivieron —por consiguiente— la situación que hoy conocen los países subdesarrollados, fuertemente condicionados en el contexto comercial internacional, con presencia de grandes empresas multinacionales, y con estructuras económicas internas caracterizadas por una clara desarticulación productiva con serias limitaciones para su desarrollo nacional (ver **Recuadro 4.11**).

Por otra parte, la formulación de la teoría sobre las *ventajas del libre comercio* incorpora supuestos muy restrictivos, entre los cuales cabe citar los siguientes:

- Supone que las pérdidas ocasionadas entre los agentes económicos nacionales por la presencia de los productos importados o de las empresas foráneas, así como la población local desempleada en las industrias nacionales afectadas, se compensan con los efectos favorables de las ganancias obtenidas y los nuevos puestos de trabajo creados;
- Supone que no existen costes derivados de los procesos de cambio estructural necesarios para ajustarse a las condiciones que establece la competencia externa; y
- Supone que los trabajadores/as desplazados encuentran otros empleos con los mismos salarios.

Como señala Juan Torres (2009), estos supuestos son de muy difícil cumplimiento, de modo que las supuestas ventajas del libre comercio se dan más en la teoría que en la práctica, ya que los países tratan de defenderse de la competencia exterior protegiendo sus industrias en sectores estratégicos de la economía, tratando de mantener el empleo, la calidad de vida, y las políticas en favor de la sostenibilidad medioambiental, evitando importaciones innecesarias, y enfrentando las situaciones de dependencia excesiva respecto a aquellos factores externos que impidan el desarrollo económico, social y ambiental en el país³⁴.

Entre las medidas de carácter *proteccionista* que pueden establecerse cabe citar: (i) los *aranceles* o impuestos sobre las mercancías procedentes del exterior; (ii) los *contingentes* o límites cuantitativos a la importación de productos; y (iii) las barreras no arancelarias establecidas mediante diversas normas administrativas, sanitarias, medioambientales, u otras. También distorsionan la competencia en los mercados el establecimiento de *subsidios a la exportación* de determinados productos, o la fijación de una política de precios interna inferior al coste de producción, con el fin de eliminar a los competidores y adueñarse del mercado, lo que suelen denominarse como prácticas de *dumping*. Ver **Recuadro 4.12**.

³⁴ Una de las implicaciones más dañinas a la adopción de las políticas nacionales en favor del empleo o de la sostenibilidad medioambiental está siendo llevada a cabo por las grandes compañías transnacionales a través del establecimiento de los acuerdos de libre comercio, mediante los cuales dichas empresas pueden poner denuncias ante tribunales privados (en los cuales se da una fuerte presencia de lobbies en favor de estas empresas) frente a los gobiernos nacionales que establezcan directrices nacionales que dichas empresas consideren dañinas para sus negocios.

Recuadro 4.12. Libre cambio en teoría, proteccionismo en la práctica

Aunque la teoría económica convencional y la doctrina política oficial proclaman que la libertad de intercambio debe generalizarse y que procura soluciones globalmente satisfactorias, lo cierto es que hoy día predomina la tendencia al proteccionismo de los intereses comerciales más fuertes y los obstáculos a la libertad de comercio cuando ésta pueda llevar consigo un reparto más igualitario de los frutos del comercio internacional.

Los países más ricos, como Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, tienen poder suficiente para establecer medidas proteccionistas que luego les niegan a los países más pobres. Las más habituales consisten en conceder subsidios a la producción propia, gracias a lo cual, pueden vender a precios artificialmente bajos en los mercados internacionales, a pesar de que los otros países producen con menores costes. Europa, por ejemplo, es la zona del mundo donde se produce el azúcar más caro pero, sin embargo, es el primer exportador mundial de este producto, lo cual sólo es explicable gracias a las subvenciones a la exportación. Igual ocurre con el cereal procedente de EE.UU., o con la fruta, el café, los textiles y otros productos que tradicionalmente eran exportados principalmente por los países menos desarrollados, y que ahora son exportaciones importantes de los países desarrollados gracias a estas ayudas a la exportación.

Otra estrategia especialmente rentable para los países más desarrollados es el establecimiento de bajos *aranceles* para las materias primas que importan de los países menos desarrollados, pero muy altos para los productos que estos países elaboran a partir de esas materias primas. Así, mientras que las semillas de aceite vegetal no tienen arancel, la mantequilla producida a partir del mismo está sujeta al 25%, el cacao tiene un arancel del 3% y la mantequilla de cacao un 12%, el grano de café el 9% y el café elaborado el 28%. De esta forma, las economías más ricas se suministran a bajo coste materias sin elaborar, pero dificultan el desarrollo de manufacturas en los países pobres.

Fuente: Juan Torres (2009): *Economía Política*.

4.7. El alcance de la globalización económica internacional

La relación existente entre las exportaciones de bienes y servicios y el producto interior bruto de una economía muestra el grado en que dicha economía precisa de los mercados externos. El análisis de estos datos ofrece una interesante reflexión acerca del alcance de la *globalización* económica internacional y la importancia de la producción a nivel interno o «*producción local*».

A pesar de las frecuentes simplificaciones que a menudo suelen realizarse al aludir al fenómeno de la **globalización**, el conjunto de la economía mundial está lejos de constituir un mercado único y globalizado. En su lugar, hay que insistir en que coexisten en el mundo un *núcleo globalizado* de actividades dinámicas cuya lógica de funcionamiento es el mercado mundial, junto al cual hay un grupo mayoritario de actividades productivas que se desenvuelven en mercados locales o nacionales, protagonizadas por empresas de pequeño y mediano tamaño (**Recuadro 4.13**).

Según cifras del Banco Mundial, las exportaciones de bienes y servicios suponen aproximadamente la tercera parte del producto interno bruto (PIB) a nivel mundial, lo que quiere decir que la parte del producto mundial que no es objeto de exportaciones o importaciones (es decir, la producción que se realiza a nivel interno —o *producción local*—) es muy superior a la que se lleva a cabo a nivel internacional.

Recuadro 4.13. La importancia de las Pymes a nivel mundial

El universo de las *pequeñas y medianas empresas* es muy heterogéneo. En la mayoría de los países, se consideran pequeñas y medianas empresas (Pymes) las que emplean entre 10 y 250 personas. Se suelen llamar *microempresas* a las empresas con menos de 10 empleados. Estas empresas, por naturaleza heterogéneas, pueden ser desde pequeños proveedores de servicios no comerciables hasta proveedores de productos digitales, artesanías de gran calidad o instrumentos sofisticados.

En la mayor parte de los países, las Pymes representan una proporción considerable del empleo. En una muestra de empresas de 99 países en desarrollo, el Banco Mundial señala que las Pymes representaban dos tercios del empleo formal en el sector privado no agrícola. En los países desarrollados hay datos similares, aunque no estrictamente comparables. En una muestra de empresas de 17 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) más Brasil, las microempresas y las Pymes representaban el 63% del empleo total. No obstante, las Pymes contribuyen comparativamente menos al PIB que al empleo, siendo la contribución media de las Pymes al PIB, aproximadamente del 45%, inferior a su contribución al empleo.

Fuente: Informe sobre el Comercio Mundial 2016. Organización Mundial del Comercio.

La *producción local* es, por consiguiente, una parte muy sustantiva de la producción mundial, como podemos apreciar en los datos del **Cuadro 4.14**. Véase, por ejemplo, el porcentaje que representa la producción interna respecto a la producción total en EE.UU. (87%) o Japón (82%) en el año 2015.

Cuadro 4.14. Exportaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB³⁵

Países	2011	2012	2013	2014	2015
Alemania	44,8	46,0	45,5	45,7	46,8
Canadá	30,6	30,2	30,3	31,7	31,5
China	26,5	25,4	24,3	24,1	22,1
España	28,9	30,6	32,0	32,5	33,1
Estados Unidos	13,6	13,6	13,6	13,7	12,6
Federación de Rusia	28,3	27,4	26,6	27,5	29,5
Finlandia	39,2	39,5	38,8	37,7	36,6
Francia	27,8	28,5	28,6	28,9	30,0
Grecia	25,5	28,7	30,4	32,5	31,9
India	24,5	24,5	25,3	22,9	19,8
Italia	27,0	28,6	28,9	29,3	30,1
Japón	14,9	14,5	15,9	17,5	17,6
Noruega	41,3	40,6	39,2	38,9	37,4
Portugal	34,3	37,7	39,5	40,0	40,3
Reino Unido	30,5	29,8	29,8	28,1	27,2
Sudáfrica	30,5	29,7	30,8	31,2	30,7
Suecia	46,7	46,3	43,8	45,0	45,6

Fuente: *Indicadores del Desarrollo Mundial*, Cuentas Nacionales del Banco Mundial y la OCDE.

³⁵ Las exportaciones de bienes y servicios muestran el valor de los bienes y servicios vendidos por los diferentes países al resto del mundo. Incluyen el valor de las mercaderías, fletes, seguros, transportes, viajes, regalías, tarifas de licencia y otros servicios como las comunicaciones, la construcción, los servicios financieros, los servicios informativos, los servicios empresariales, los servicios personales y los del gobierno. Excluyen los servicios de los factores, esto es, la remuneración de los empleados y los ingresos por inversiones, así como los pagos de transferencias.

Igualmente, la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el producto interior bruto de América Latina y El Caribe en los últimos años es, en promedio, alrededor del 25%, lo que significa que la participación de la *producción interna* en el PIB total es, en promedio, el 75% (Cuadro 4.15).

Cuadro 4.15. América Latina y Caribe
Exportaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB

Países	2011	2012	2013	2014	2015
Argentina	18,3	16,2	14,6	14,3	11,1
Bolivia	44,1	47,2	44,1	43,3	30,9
Brasil	11,5	11,7	11,7	11,2	13,0
Chile	38,1	34,3	32,3	33,4	30,0
Colombia	18,7	18,3	17,6	16,0	14,7
Costa Rica	32,9	32,2	31,4	32,2	30,5
Cuba	25,1	25,5	24,1		
Ecuador	31,1	30,2	28,6	28,0	20,7
El Salvador	28,0	25,6	26,4	25,9	26,0
Guatemala	26,6	24,9	23,7	23,2	21,3
Haití	13,4	16,9	18,3	18,9	20,0
Honduras	51,3	50,9	47,9	46,9	44,8
Jamaica	30,4	30,3	30,6	31,3	29,8
México	31,3	32,6	31,8	32,3	35,4
Nicaragua	42,7	45,4	42,7	42,4	37,5
Panamá	79,3	70,7	60,5	53,6	
Paraguay	52,5	49,9	49,6	45,2	42,7
Perú	30,5	27,4	24,8	22,6	21,3
República Dominicana	24,2	24,6	25,3	25,6	24,7
Uruguay	26,4	25,9	23,4	23,5	22,3
Venezuela	29,9	26,2	24,8	16,7	

Fuente: *Indicadores del Desarrollo Mundial*, Cuentas Nacionales del Banco Mundial y la OCDE.

Hay que tener en cuenta, además, que estas cifras constituyen solamente una aproximación a la producción real, ya que dejan fuera las actividades de autoconsumo en la economía familiar, las actividades de trueque y la economía *informal*, las cuales tienen una presencia importante, en especial, en los países subdesarrollados.

El sistema económico mundial está constituido, por tanto, por un conjunto *heterogéneo* de actividades, parte de las cuales integran un *núcleo globalizado* en dicho sistema, junto a otro conjunto mayoritario de actividades que se desenvuelven en ámbitos y mercados internos o *mercados locales*. Estas actividades productivas locales están protagonizadas de forma predominante por microempresas, Pymes y cooperativas de producción locales. La producción interna es, por tanto, un componente principal en todos los países, lo cual obliga a dedicar una atención mucho mayor al fomento del *desarrollo económico local* como parte de la *política de desarrollo* en los respectivos países.

Lo que estos datos estadísticos muestran es que, incluso con las limitaciones que los mismos contienen en el sentido de no incorporar las transacciones de autoconsumo, trueque, o las actividades informales (de más difícil cuantificación), la generación y distribución de riqueza y empleo en los diferentes países y territorios depende esencialmente de actuaciones y políticas específicas que los diferentes actores sociales, a partir de iniciativas locales, logren

concertar en términos de desarrollo económico local y empleo, a fin de alcanzar los niveles de eficiencia productiva adecuados y, con ello, contribuir a una superior difusión de un tipo de *crecimiento económico inclusivo*³⁶ y la generación de empleo digno e ingresos suficientes, colaborando de ese modo a atenuar la pobreza y la desigualdad social de una forma no sólo asistencial.

No debe, por tanto, simplificarse la heterogeneidad del sistema económico mundial reduciéndolo únicamente al *núcleo globalizado* del mismo. No hay un *único* mercado globalizado, tal como se plantea en algunas exageraciones o simplificaciones sobre el concepto de *globalización*. La lógica de funcionamiento de los sectores del *núcleo globalizado* no es la misma que caracteriza a las actividades diversas que componen la gran mayoría de la producción mundial en los diferentes territorios o ámbitos locales. Así pues, la existencia de un *núcleo globalizado* y dinámico en el sistema económico mundial no explica por sí sola el funcionamiento de los segmentos con menor o nula inserción al mismo, los cuales requieren políticas específicas para la incorporación de las innovaciones requeridas en la actual fase de *cambio estructural*³⁷.

Por consiguiente, en la actual fase de *globalización* de la economía mundial, con crecientes exigencias de sostenibilidad ambiental y eficiencia productiva y energética, y en escenarios en los que la mayor apertura externa de las diferentes economías constituye un *dato* del contexto, conviene no olvidar que los imperativos de la transición tecnológica, organizativa y medioambiental en la que nos encontramos plantean una cuestión principal que es la de asegurar la *introducción de innovaciones* productivas, organizativas, ambientales, sociales e institucionales en el conjunto del *tejido empresarial* de los diferentes territorios de cualquier país, hecho éste que no puede abandonarse a la simple suposición de que ello puede lograrse a través de la inserción en los segmentos productivos dinámicos del núcleo transnacional de la economía mundial, o mediante directrices de carácter genérico emitidas desde los niveles centralizados de la Administración del Estado.

Tanto en el núcleo globalizado de la economía mundial como en los diferentes *sistemas productivos locales*, la política de desarrollo productivo y empleo debe incorporar una mayor atención al hecho *territorial*. En un mundo de comunicaciones más fluidas, con reducción de los costes de transporte y mayor facilidad para los movimientos del capital, la *territorialidad* no sólo no pierde relevancia sino que, por el contrario, se acentúa como factor potenciador de nuevos modelos de organización productiva y empresarial, representando los elementos de *proximidad* e identidad territorial características distintivas que permiten sustentar una diferenciación de productos y procesos productivos y de consumo colectivo locales.

4.8. Los movimientos financieros internacionales

Las *entradas de capital extranjero* suponen un aumento de las obligaciones de los países, empresas u organismos que reciben esos recursos financieros del «resto del mundo». Por el

³⁶ Se subraya el carácter *inclusivo* del tipo de crecimiento económico ya que no es lo mismo cualquier modalidad de crecimiento económico. Como se ha señalado anteriormente, las cifras de incremento del PIB no indican cual es el contenido de dicho crecimiento, esto es, si se trata de producción de armas o de alimentos, por ejemplo. Tampoco nos señala la forma cómo se lleva a cabo ese crecimiento desde el punto de vista de su impacto ambiental o sobre el tipo de relaciones sociales de producción. Finalmente, tampoco da cuenta de la forma cómo se distribuye el ingreso generado en dicho proceso de producción.

³⁷ Como he señalado en numerosos artículos, el *cambio estructural* remite a los cambios que tienen lugar en la base productiva e institucional del sistema económico, mientras la *globalización* se refiere a la inserción exterior de dicho sistema.

contrario, las *salidas de capital al exterior* significan una disminución de las obligaciones externas de dichos agentes económicos, o un aumento de sus activos en el resto del mundo.

Entre los movimientos internacionales de capital cabe diferenciar los movimientos de capital a **corto plazo** y los movimientos de capital a **medio y largo plazo**. Igualmente, es preciso diferenciar las **inversiones de capital extranjero** y las **inversiones de préstamo**. Los movimientos internacionales de capital a *corto plazo* suelen estar vinculados a operaciones especulativas de carácter bursátil, inmobiliario, financiero o cambiario (en este último caso, con objeto de aprovechar los diferenciales de los *tipos de cambio* entre las diferentes monedas internacionales). Los movimientos de capital a corto plazo son, por consiguiente, el tipo de movimientos internacionales de capital más desequilibrantes de las diferentes economías, con operaciones de carácter inmediato, gracias a la celeridad o inmediatez alcanzada por la incorporación de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

También es preciso diferenciar entre los movimientos internacionales de capital a *largo plazo* las **inversiones extranjeras**, las cuales pueden clasificarse en **inversiones extranjeras directas**, que se destinan a nuevas instalaciones o mejoras de la capacidad productiva, y las **inversiones en cartera**, que son resultado de la adquisición de paquetes de acciones de empresas ya existentes en el país a donde llegan dichas inversiones. En este último caso, las inversiones en cartera no implican necesariamente una ampliación de la capacidad productiva anterior, limitándose a un simple cambio de la titularidad de las acciones o títulos de la empresa, que pasa parcial o totalmente a propietarios extranjeros. Sin embargo, en ambos casos, tanto en las inversiones extranjeras directas como en las inversiones en cartera, se produce posteriormente el envío de **remesas de utilidades y dividendos** hacia el exterior, con destino a los nuevos empresarios o accionistas.

Finalmente, las **inversiones de préstamo** suponen un incremento de la deuda del país, región, o territorio, respecto de la entidad que realiza el préstamo. Con ello, el sujeto que solicita el préstamo se compromete a pagar un tipo de interés y a devolver el capital principal. El volumen de préstamos acumulados y no devueltos por una determinada economía constituye la **deuda externa** de la misma.

Como vemos, no todos los movimientos internacionales de capital tienen que ver con la ampliación de la capacidad productiva de una economía. Gran parte constituye, como se ha señalado, un conjunto de transacciones de carácter financiero especulativo cuya lógica predominante está lejos de suponer un mecanismo de estabilidad de la economía real y el empleo productivo.

Otro tipo de movimientos de capital internacional son los ocasionados por los **movimientos migratorios** de la población de unos países que se traslada a otros para buscar trabajo, generando con ello **remesas** que envían a sus países de origen, para ayudar a sus familias o para otros fines. Los **ingresos netos del exterior** son precisamente, el saldo neto de los ingresos percibidos por factores nacionales situados en el exterior y de las remesas enviadas por los factores extranjeros residentes en el país. De este modo, la capacidad de importar de una economía depende del poder de compra de las exportaciones más el saldo de los ingresos netos del exterior.

4.9. La Balanza de Pagos

La **Balanza de Pagos** es un documento contable donde se registran de forma sistemática las transacciones económicas de ingresos y pagos de los residentes de un país y los del resto del mundo. Según el tipo de transacciones, la Balanza de Pagos se divide en transacciones corrientes (o **balanza por cuenta corriente**), y transacciones de capital, que se anotan en la **balanza por cuenta de capital** y la **cuenta financiera**.

La **balanza por cuenta corriente** incluye los pagos y los ingresos relativos a las importaciones y las exportaciones de mercancías, cuyo saldo constituye la **balanza comercial**. La diferencia entre los ingresos y los pagos es el saldo, que puede mostrar *déficit*, cuando los pagos exceden a los ingresos, o *superávit*, cuando los ingresos son mayores que los pagos. En el ejemplo del **Cuadro 4.16** la balanza comercial posee un *déficit* de 110.000 unidades monetarias.

Cuadro 4.16. Balanza de Pagos
(cantidades expresadas en unidades monetarias)

Año X	Ingresos	Pagos	Saldo
BALANZA POR CUENTA CORRIENTE			
a) Balanza Comercial	200.000	310.000	-110.000
b) Balanza de Servicios	98.000	80.000	18.000
c) Balanza de Rentas	72.000	85.000	-13.000
d) Balanza de Transferencias corrientes	34.000	65.000	-31.000
Saldo de la Balanza por Cuenta Corriente	404.000	540.000	-136.000
	Variación de Pasivos	Variación de Activos	Saldo neto
BALANZA DE CAPITALES:			
— Compra o Venta de activos no financieros	27.800	16.600	11.200
CUENTA FINANCIERA:			
a) Inversiones directas	35.500	10.100	25.400
b) Inversiones en cartera	22.000	12.200	9.800
c) Otras inversiones	61.500	7.900	53.600
d) Variaciones de reservas de oro y divisas			26.000
e) Errores y omisiones	31.000	5.000	1.000
Saldo de la Balanza de Capitales y Cuenta Financiera	177.800	51.800	136.000

Asimismo, entre las transacciones de la **balanza por cuenta corriente** se encuentra la **balanza de servicios**, donde se anotan los ingresos y los pagos ocasionados por los servicios vinculados al comercio internacional (transportes, seguros, turismo, gastos del gobierno, asistencia técnica, entre otros).

Igualmente se incluyen en la balanza por cuenta corriente la *balanza de rentas* y la *balanza de transferencias corrientes*. La **balanza de rentas** incorpora el saldo de los ingresos correspondientes a las rentas de los factores productivos nacionales empleados en el exterior, y los pagos por las rentas obtenidas por los extranjeros propietarios de factores productivos en el país. Finalmente, la **balanza de transferencias corrientes** recoge las transacciones corrientes que no tienen contrapartida, como las remesas de emigrantes.

En el ejemplo de la **Balanza de Pagos** expuesto en el **Cuadro 4.16** podemos ver que el *déficit comercial* (110.000 unidades monetarias) se ve incrementado por los déficits de la *balanza de rentas* (13.000) y de la *balanza de transferencias corrientes* (31.000), lo cual es sólo levemente aliviado por el *superávit* de la balanza de servicios (18.000). En total, el *déficit* de la **balanza por cuenta corriente** asciende en ese año a 136.000 unidades monetarias.

En la **balanza por cuenta de capital** se incluyen las transacciones por la *compra o venta de activos no financieros*. En el ejemplo del **Cuadro 4.16** hay una entrada de capitales extranjeros por este concepto por 11.200 unidades monetarias, lo cual supone un aumento de los pasivos del país respecto al resto del mundo. Igualmente, la **cuenta financiera** registra el saldo de ingresos y pagos de utilidades debidos a las *inversiones extranjeras directas*, las *inversiones en cartera*, *otras inversiones*, así como las *variaciones de reservas* de oro y divisas en el Banco Central de la economía. Estas operaciones implican cambios en la posición acreedora o deudora del país frente al resto del mundo, así como *variaciones en el volumen de las reservas* de oro y divisas existentes en la nación. En nuestro ejemplo, estas partidas implican un incremento de la variación de los pasivos del país frente al exterior. Por último, la partida de *Errores y Omisiones* de la Balanza de Pagos se justifica por el hecho de que existen movimientos que escapan al control estadístico, como son las transacciones que corresponden al contrabando o la economía informal, entre otras.

El saldo de la balanza de capitales y la cuenta financiera es, en definitiva, la contrapartida a la situación de la balanza por cuenta corriente. En este caso, el déficit de 136.000 unidades monetarias de la balanza por cuenta corriente es atendido por el saldo de la balanza de capitales y la cuenta financiera, que implican el recurso a ahorro externo y el consiguiente aumento de la posición deudora del país.

Cuando se dice que la *Balanza de Pagos* es un documento contable que debe estar siempre equilibrado nos referimos únicamente a una exigencia del *sistema de partida doble* de la contabilidad donde los activos y pasivos deben corresponderse³⁸.

No significa que el saldo de la balanza de mercancías deba estar equilibrado, esto es, que los movimientos del activo (entradas) de una balanza de pagos deban coincidir con los movimientos del pasivo (salidas o pagos). Significa que ante un saldo acreedor (o deudor) de la balanza de mercancías y servicios debe existir la anotación correspondiente en el pasivo (o activo) de la balanza de capitales o la cuenta financiera. Hay que tener en cuenta, además, que el saldo resultante total de la *Balanza de Pagos* refleja los movimientos realizados entre un país y el resto del mundo, lo que no quita que los saldos existentes entre los distintos países sean de diferente signo, con déficits o superávits entre ellos.

³⁸ El *sistema de partida doble* es el método o sistema de registro de operaciones utilizado en la contabilidad. Cada operación se registra dos veces, una en el *DEBE* y la otra en el *HABER*, con el fin de establecer una conexión entre los diversos elementos patrimoniales. De este modo, la suma de las partidas incluidas en el *DEBE* y el *HABER* siempre deben coincidir.

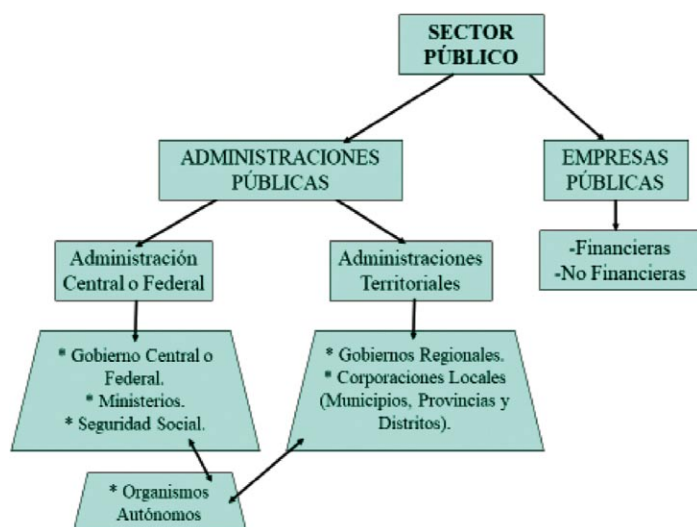
Capítulo 5

El Sector Público

5.1. La importancia del gasto público

El **Sector Público** está constituido por las **Administraciones Públicas**, esto es, la Administración Central (o Federal) del Estado, así como las Administraciones Territoriales (regionales, provinciales y municipales), además de los **Organismos Autónomos Administrativos**³⁹ y las entidades de la **Seguridad Social**. Igualmente, son parte del Sector Público las **empresas públicas** encargadas de la actividad de determinados sectores estratégicos de la economía o la sociedad, ya se trate de empresas financieras o no financieras (ver **Gráfico 5.1**). De este modo, el Sector Público incluye el conjunto de instituciones y organismos que regulan las decisiones colectivas del **Estado**.

Gráfico 5.1



³⁹ Los **organismos autónomos administrativos** son organismos públicos con personalidad jurídica propia y autonomía de gestión que se rigen por el derecho administrativo. Las competencias de estos organismos autónomos derivan de las atribuciones que les otorga la Administración central o territorial correspondiente, siguiendo un principio de descentralización funcional. Estas funciones comprenden actividades de fomento, prestación o gestión de servicios públicos.

Recuadro 5.2. La crítica de Keynes a la economía clásica y neoclásica

John Maynard Keynes (1883-1946) es, sin duda, el economista más influyente del siglo xx. Su obra principal *«Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero»* (1936), vino a legitimar la intervención del Estado en la economía así como la aplicación de políticas económicas de carácter expansivo para sustentar el crecimiento económico y el empleo. Durante la crisis económica de los años treinta del siglo xx, Keynes hizo una crítica demoledora a la interpretación de la teoría económica predominante en su época. Hay que recordar que el tipo de políticas públicas que Keynes propugnaba habían sido ya puestas en práctica en la década de 1930 y eran incluso respaldadas por algunos economistas ortodoxos, que reconocían la inadecuación de la teoría económica predominante. Las políticas del *«New Deal»* en EE.UU. desde 1933, impulsadas por el presidente Franklin D. Roosevelt, son políticas de carácter expansivo, que preceden al año de publicación de la citada obra de Keynes.

Ante los cambios profundos que, a principios del siglo xx modificaron sustancialmente las características del sistema capitalista, Keynes señaló que la teoría ortodoxa predominante (esto es, la teoría *clásica* y la teoría *neoclásica*) daba respuestas anacrónicas a los problemas que enfrentaba (inflación, deflación y desocupación). El enfoque tradicional de la teoría ortodoxa adjudicaba la causa de los problemas a dos fuerzas que impedían la ocupación plena y el funcionamiento de los mecanismos auto-reguladores de los mercados: la intervención del Estado y la fuerte organización de los trabajadores (sindicatos). De este modo, el recetario ortodoxo defendía políticas contractivas encaminadas a reducir el gasto público y la liquidez monetaria, presionando para que se llevara a cabo una reducción generalizada de los salarios. Para Keynes, por el contrario, la renovada capacidad del Estado para intervenir resultaba necesaria.

Para Keynes, la fase del *«capitalismo individualista»* sobre la cual se construyó la teoría económica *neoclásica* se encontraba ya agotada en la segunda década del siglo xx. De ese modo, el esfuerzo de Keynes no fue otro que el de tratar de reflejar con fidelidad los cambios sociales y económicos de su tiempo, a fin de ofrecer una nueva manera de exponer la teoría económica, superando el anacronismo de la teoría ortodoxa predominante. Hoy nos encontramos en una situación que muestra paralelismos sorprendentes con aquella época de crisis que vivió Keynes.

En uno de sus discursos contenidos en su obra *«Ensayos de Persuasión»* (1925), Keynes señalaba que «la mitad de la sabiduría de los estadistas se basa en supuestos que fueron ciertos, o parcialmente ciertos en su momento, pero que ahora son cada vez menos ciertos a medida que pasan los días». Así pues, la teoría ortodoxa predominante mantenía los rasgos de la sociedad del siglo xix como base de sus reflexiones y premisas doctrinarias acerca del funcionamiento de una realidad que, a comienzos del siglo xx, ya había cambiado sustancialmente. El supuesto de que la economía logra encontrar su ruta de crecimiento sólo dejada al libre funcionamiento de los mercados, consiguiendo con ello la plena ocupación de la mano de obra del sistema era una premisa que, al igual que hoy día, encontramos en el pensamiento neoliberal hegemónico. Igualmente, ello suele acompañarse de argumentos sobre la necesidad del esfuerzo de austeridad y contención del gasto público y control de los salarios. Es evidente que el estancamiento actual de la economía mundial no puede comprenderse a partir de estos supuestos doctrinarios. Se necesita, al igual que señalaba Keynes en su época, una regeneración de los fundamentos básicos de la teoría económica predominante.

Fuente: Francisco Alburquerque (2015): *Apuntes sobre la Economía del Desarrollo y el Desarrollo Territorial*. www.delalburquerque.es

La visión del **liberalismo** surgida en la Europa del siglo xvii, representaba un alegato contra el Antiguo Régimen y los derechos que mantenía el Estado Absoluto bajo el control de la nobleza y la Iglesia. En ese momento, la propuesta del liberalismo pretendía derrocar el orden político absolutista y facilitar el ascenso de la nueva clase social, la burguesía comercial y manufacturera. En dicho contexto, según propugnaba el **liberalismo**, el papel del Estado

debía limitarse a las funciones de administración de justicia, seguridad ciudadana, defensa frente al exterior y establecimiento de garantías a la propiedad privada. De este modo, el **Estado liberal** proporcionaba el marco jurídico e institucional necesario para el libre funcionamiento de la iniciativa privada en los mercados.

La **ideología liberal** defiende la necesidad de limitar o reducir la presencia del Estado en la economía, aunque la realidad es que el **Gasto Público** representa una parte muy importante del producto interno bruto de las economías modernas. El **Sector Público** ha ido ganando creciente importancia, sobre todo a partir de la Gran Depresión de 1929-1932 y de la Segunda Guerra Mundial, facilitado por la aplicación de la *política económica keynesiana* destinada a lograr la recuperación económica de posguerra mediante una decidida intervención del **Estado** en la economía (ver **Recuadro 5.2**).

Como se aprecia en el **Cuadro 5.3**, el porcentaje del **Gasto Público** en el Producto Interior Bruto, en el año 2016, es superior al 50% en los países nórdicos, más del 56% en Francia, 44,3% en Alemania y 41,6% en Brasil, siendo en EE.UU. y Japón algo más reducido, aunque por encima del 35% en todo caso. En los países en desarrollo la importancia del Gasto Público es menor que en los países desarrollados.

Cuadro 5.3. Gasto público en porcentaje del Producto Interno Bruto

Países	2016	Países	2016
Dinamarca	53,6%	EEUU	35,2%
Noruega	51,1%	Japón	36,6%
Suecia	50,0%	China	31,3%
Francia	56,2%	México	26,0%
Alemania	44,3%	Brasil	41,6%
Italia	49,6%	Rusia	35,2%
Reino Unido	42,1%	Perú	22,2%
España	42,4%	Zambia	28,3%
Austria	51,1%	Argentina	39,5%
Canadá	40,8%	India	27,9%

Fuente: *Expansión/Datosmacro.com*

Entre las razones explicativas del crecimiento del **Gasto Público** cabe señalar:

- La creciente *industrialización* y *urbanización* de las economías, con el importante desarrollo de las infraestructuras de carreteras, puertos, ferrocarriles, aeropuertos, obras de saneamiento, telecomunicaciones, y distribución de agua y energía, entre otras grandes obras que el sector privado no estaba en condiciones de acometer.
- Las *crisis económicas* y los recurrentes períodos de *guerra* y *conflictos*, que obligaron siempre a una orientación prioritaria de la economía hacia los gastos militares, bajo un estricto control estatal, junto al despliegue de instrumentos de planificación económica y programación empresarial de carácter estratégico.

- Los avances de la *legislación social* y la intervención pública para asegurar los servicios sociales básicos, esto es, salud, educación, vivienda y seguridad social, entre otros.
- El despliegue de la *política económica* territorial y sectorial en los diversos campos: política laboral, política monetaria, política fiscal, política presupuestaria y política cambiaria, entre otros, a fin de introducir mecanismos de regulación económica, social y, más recientemente, medioambiental.

a) *El multiplicador de la inversión*

La importancia de la **inversión pública** merece especial atención y nos remite de nuevo a una aportación trascendental llevada a cabo por Keynes. Se trata del **multiplicador de la inversión**.

Keynes señaló que la **propensión al consumo** (ver **Recuadro 5.4**) está determinada por las características psicológicas, sociales y culturales de una sociedad y, por consiguiente, es relativamente estable, aunque no totalmente *rígida* ya que sobre ella pueden tener influencia cambios en la política fiscal y presupuestaria del gobierno (imposición y gastos públicos), cambios en la política monetaria (tipos de interés), y otros cambios en los valores del capital, como los que tienen lugar durante un auge o bancarrota de la bolsa (Dillard, 1964). Así pues, para Keynes, siendo la *propensión al consumo* relativamente estable, la inversión se convierte en la variable *estratégica* de la economía, y el empleo sólo puede aumentar si se incrementa la *inversión productiva*.

Recuadro 5.4. La propensión al consumo

La **propensión al consumo (PC)** se refiere al consumo que tiene lugar ante un determinado nivel de renta. Se representa mediante el cociente C / Y siendo C el consumo e Y la renta. Si, por ejemplo, la renta nacional es 1.000 millones de unidades monetarias y el consumo 850, la propensión *media* al consumo es el resultado de dividir 850 entre 1.000, es decir $85/100$, lo que significa que el 85% de la renta se destina al consumo. Por su parte, la **propensión marginal al consumo (PMC)** es la relación entre una pequeña variación (o variación marginal) del consumo (ΔC) como consecuencia de una pequeña variación (o variación marginal) de la renta (ΔY). Así pues, $PMC = \Delta C / \Delta Y$.

Si la *propensión al consumo* está dada, existirá una relación entre todo aumento de la renta (ΔY) y el aumento de la inversión (ΔI). Esta relación se denomina el **multiplicador de la inversión (k)**, es decir,

$$k = (\Delta Y) / (\Delta I).$$

Dado que el incremento de la renta se distribuye entre el consumo y la inversión, $(\Delta Y) = (\Delta C) + (\Delta I)$, si dividimos todos los elementos de esta igualdad por (ΔY) se obtiene:

$$1 = PMC + 1 / k,$$

o dicho de otra forma: $PMC = 1 - 1/k$, de donde deducimos que $1/k = 1 - PMC$, o lo que es lo mismo, $1/k = PMA$, siendo **PMA** la propensión marginal al ahorro, ya que $1 - PMC = PMA$.

Por consiguiente, el **multiplicador de la inversión** (k) es igual a la inversa de la *propensión marginal al ahorro*:

$$k = 1 / PMA$$

En la tabla que se incluye en el **Recuadro 5.5** se expone un ejemplo del aumento de la inversión pública y su efecto sobre la renta, el consumo y el ahorro.

Recuadro 5.5. El multiplicador de la inversión

El proceso en virtud del cual una nueva inversión da lugar a un aumento multiplicado de la renta a causa del aumento del consumo, puede mostrarse a través de un ejemplo aritmético. Supongamos que la propensión marginal al consumo es $4/5$, con lo cual el multiplicador es 5, ya que es la inversa de la propensión marginal al ahorro, es decir la inversa de $1/5$. De este modo, una inversión inicial de un millón de unidades monetarias acabará provocando un aumento *total* de la renta de 5 millones de unidades monetarias. Veamos cómo.

La inversión inicial de un millón de unidades monetarias aumenta la renta de los perceptores en esa cantidad, y siendo la propensión marginal al consumo $4/5$, se gastará en consumo un 80% de este incremento inicial de renta, es decir, 800.000 unidades monetarias. Pero las 800.000 unidades monetarias que se destinan a este consumo incrementarán, a su vez, las rentas de las empresas que abastecen a este consumo en esta segunda rotación. De la adición de las 800.000 unidades monetarias a la renta, nuevamente se destina el 80% al consumo, en este caso, 640.000 unidades monetarias. Y de este nuevo aumento de la renta otro 80% irá para el consumo, aumentando la renta 512.000 unidades monetarias. Este proceso, mediante el cual el consumo aumenta hasta el 80% de cada adición, continúa a través de etapas sucesivas, hasta un límite definido en el cual el aumento total de la renta de la sociedad es igual a cinco veces la inversión pública inicial. Las diversas etapas de la expansión o rotaciones de la renta no hay que concebirlas como periodos de tiempo, sino como un aumento acumulativo que tiene lugar de forma simultánea.

Efecto del aumento de la inversión sobre la renta, el consumo y el ahorro

(En millones de unidades monetarias)

	Aumento inicial de la inversión (ΔI)	Aumento inducido en la renta (ΔY)	Consumo adicional consecuencia del aumento de renta	Ahorro proporcionado por el aumento de la renta
	1.000.000	1.000.000	800.000	200.000
		800.000	640.000	160.000
		640.000	512.000	128.000
		512.000	409.600	102.400
		409.600	327.680	81.920
		327.680	262.144	65.536
		262.144	209.715	52.429
		209.715	167.772	41.943
		167.772	134.218	33.554
		134.218	107.375	26.843
		107.375		
		etc.	etc.	etc.
TOTALES	1.000.000 Inversión	5.000.000 Renta	4.000.000 Consumo	1.000.000 Ahorro

Fuente: Dudley Dillard (1964): *La Teoría Económica de John Maynard Keynes*. Ed. Aguilar. Madrid.

b) *Funciones del Sector Público*

Para el desarrollo de sus funciones, el Sector Público posee diferentes organizaciones, entre las que destacan:

- La **Administración Central (o Federal) del Estado**, compuesta por el Gobierno, los Ministerios, los Organismos Autónomos y la Seguridad Social.
- Las **Administraciones territoriales**. Se trata de las administraciones regionales y las corporaciones locales o municipales, las cuales asumen competencias con la finalidad de incrementar la eficacia de las políticas públicas, para lo cual, las Administraciones territoriales deben disponer de suficientes recursos humanos, materiales y financieros a fin de poder desempeñar adecuadamente sus funciones. Las *Administraciones territoriales* tienen una mayor cercanía a los problemas de la ciudadanía y pueden expresar de mejor forma dichos problemas concretos.
- El **Sector público empresarial**. Se refiere a las actividades desplegadas por el Sector Público como unidad productora de bienes y servicios, mediante **empresas públicas** financieras y no financieras.

En los procesos de desarrollo la **intervención del Sector Público** hubo de ampliarse a la conducción de los procesos de industrialización para el desarrollo nacional, más allá de la aplicación de la **política económica**, o como parte sustantiva de la misma, entrando directamente a asumir la gestión de actividades productivas de carácter estratégico, como los sectores energético, telecomunicaciones, banca de desarrollo, abastecimiento de agua potable, y medios de transporte, entre otros.

En la década de 1980, con el avance de las posiciones neoliberales, se procedió al desmantelamiento de muchas de estas actividades que estaban en manos de empresas públicas, lo que supuso la entrega de grandes negocios estatales a grupos monopólicos de interés privado. Con ello, las posibilidades de obtención de ingresos públicos se vieron claramente limitadas, al tiempo que empeoró la oferta de bienes y servicios sociales básicos para la comunidad, en especial, para los grupos sociales de menores ingresos.

El **Gasto Público** se puede clasificar según diferentes finalidades:

- Realización de *gastos corrientes*, como el pago de nóminas a los/as funcionarios/as, el mantenimiento de los servicios públicos (sanidad, justicia, educación, investigación y desarrollo, entre otros), y la adquisición de bienes y servicios de consumo de las Administraciones Públicas.
- Adquisición de *bienes de capital* con objeto de mantener o mejorar la dotación de infraestructuras necesarias para impulsar la capacidad productiva y el desarrollo económico y social del país, región o municipio.
- Entrega de *transferencias* a empresas y hogares, como las *subvenciones* a empresas para la contratación de jóvenes o personas discapacitadas en puestos de trabajo, los *subsídios* de desempleo o el pago de las pensiones de jubilación, y los pagos vinculados al *servicio de la deuda*, tanto interna como externa, esto es, el pago de los intereses y la amortización de capital.

Como vemos, el **Gasto Público** incluye gastos de consumo público, inversiones de capital, los gastos corrientes para asegurar el funcionamiento de las Administraciones Públicas (en sus distintos departamentos sectoriales y en las administraciones territoriales), así como los gastos de transferencia. Se habla de **déficit público** cuando el gasto público es mayor que los ingresos públicos recaudados. En este caso el Estado debe acudir a la **deuda pública** para financiar dicho déficit.

El Cuadro 5.6 muestra, para el año 2016, la participación relativa de los gastos de educación, gastos de salud y gastos de defensa en porcentaje del Gasto Público Total en diferentes países. Como se aprecia, en Alemania, Reino Unido y Japón la participación del Gasto Público en Educación y Salud suman conjuntamente un porcentaje aproximado del 30% del Gasto Público Total.

Cuadro 5.6. Distribución porcentual del gasto público en porcentaje del gasto público total, diversos países (año 2016)

PAÍSES	Gasto Público en Educación	Gasto Público en Salud	Gasto en Defensa
Alemania	11,2%	19,6%	4,1%
Francia	9,7%	15,7%	4,3%
Reino Unido	12,9%	16,5%	5,0%
Japón	9,6%	20,3%	5,3%
China	12,6%	10,4%	16,1%
Argentina	15,1%	6,9%	5,2%
Brasil	15,6%	6,8%	3,7%
México	19,0%	11,6%	3,7%
España	9,5%	14,5%	5,7%

Fuente: *Expansión/Datosmacro.com*

Por otra parte, según datos de la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) para un total de 19 países de dicha región, la evolución del Gasto Público Social en el periodo 2000 a 2015, muestra un crecimiento del Gasto Público Social en porcentaje del PIB del 11% al 14,5% en ese periodo, así como en porcentaje del Gasto Público Total, del 46% al 53% entre esos años (Cuadro 5.7).

Cuadro 5.7. Gasto social del Sector Público en América Latina (período 200-2015)

AÑO	Gasto Público Social en % del PIB	Gasto Público Social en % del Gasto Público Total
2000	11%	46%
2010	13,8%	51%
2015	14,5%	53%

Fuente: División de Desarrollo Social. CEPAL, Naciones Unidas.

Finalmente, las **funciones** fundamentales del Sector Público son las siguientes:

- (i) **Promover el desarrollo económico, social y ambiental.** Para ello, el Gasto Público debe alentar de forma decidida la educación y la formación de los recursos humanos, así como promover el empleo digno y la investigación y desarrollo para la incorporación de innovaciones tecnológicas, ambientales, organizativas, laborales, sociales e institucionales, introduciendo prácticas de participación efectiva de la población para el diseño e implementación de las acciones que se decidan de forma democrática y colectiva.
- (ii) **Asegurar la atención de las necesidades básicas de la población** mediante la dotación de los servicios públicos e infraestructuras fundamentales (energías renovables, agua potable, vivienda, climatización, urbanismo, gestión sostenible de los residuos, guarderías, centros de mayores, seguridad ciudadana, administración de justicia, etc.).
- (iii) **Impulsar la gestión pública (o cooperativa) de los sectores estratégicos** de la economía y la sociedad: recuperación de la Banca Pública de Desarrollo, *remunicipalización* de la distribución de electricidad y agua potable, fomento de las energías renovables, etc.

Recuadro 5.8. Externalidades positivas y negativas

Las **externalidades** son efectos indirectos o secundarios de las actividades de producción o consumo, es decir, efectos que recaen sobre agentes distintos a aquellos que llevan a cabo la actividad sin que ello se exprese a través del sistema de precios. Existen *externalidades* cuando los costes o los beneficios privados no son iguales a los costes o los beneficios sociales. Podemos diferenciar las *economías externas* (o externalidades positivas) cuando dichos efectos benefician a dichos agentes y las *deseconomías externas* (o externalidades negativas) cuando les causan efectos no deseados.

- Hay **externalidades negativas**, por ejemplo, cuando una empresa realiza actividades contaminantes sin asumir los costes sociales o ambientales que ello ocasiona, traspasando a otras personas —o al conjunto de la sociedad— dichos costes.
- De otro lado, hay **externalidades positivas** cuando otros agentes (personas o empresas) se benefician de actuaciones llevadas a cabo por las administraciones públicas o por actividades de determinados agentes económicos sin que éstos reciban todos los beneficios de su actividad. Es el caso, por ejemplo, de la actividad desplegada por los apicultores, la cual permite beneficios para la polinización de las cosechas beneficiando con ello a los agricultores locales y la sociedad en general, sin que se retribuya por ello a los apicultores.

Fuente: www.elblogsalmon.com

- (iv) **Fomentar la eficiencia económica y medioambiental**, para lo cual hay que corregir los fallos del mercado, luchar contra las *externalidades negativas* (costes sociales, contaminación y cambio climático) provocadas por los procesos productivos y de consumo predominantes, difundir las *externalidades positivas* como las generadas por la investigación y desarrollo para la incorporación de innovaciones (I+D+i) (**Recuadro 5.8**), y aumentar la provisión de *bienes públicos*, entre otros temas sustantivos (**Recuadro 5.9**).
- (v) **Mejorar la distribución de la renta**, tratando de ayudar a los grupos sociales de menores ingresos, utilizando para ello una *política fiscal* progresiva y un gasto público que incentive la integración social y ciudadana.

Recuadro 5.9. Bienes públicos

Los **bienes públicos** son aquellos cuyo consumo es indivisible y pueden ser utilizados por todos los miembros de una comunidad sin exclusión, tales como el alumbrado de las calles, la utilización de los parques públicos, la defensa nacional o las políticas de medio ambiente, entre otros.

Los *bienes públicos* constituyen uno de los *fallos de mercado* por los que se justifica la actuación del Estado, ya que al tratarse de bienes cuya producción no es rentable para la iniciativa privada, la experiencia muestra, que de no mediar la intervención estatal, se produciría una cantidad de *bienes públicos* mucho menor a la requerida para satisfacer las necesidades de toda la población. Por tanto, son los Estados, en la mayoría de los casos, los que proveen a la población de *bienes públicos*.

Los *bienes públicos* poseen tres propiedades que les diferencian de los bienes privados: (i) se consumen conjuntamente, dando utilidad a más de un consumidor a la vez; (ii) no se puede excluir a un individuo o a un colectivo de su consumo; y (iii) el consumo por parte de un nuevo individuo no limita el consumo del resto de consumidores.

Fuente: www.economipedia.com

- (vi) **Propiciar la estabilidad económica y ambiental.** Se trata de enfrentar las fluctuaciones cíclicas de la economía, así como el elevado nivel de desempleo, buscando alternativas de ocupación digna en actividades orientadas a la restauración de los equilibrios fundamentales de los ecosistemas y el cuidado de la biosfera.

5.2. La intervención del Sector Público en la actividad económica

Dado que las actuaciones dispersas y fragmentadas por parte de los agentes privados en la búsqueda de ganancias particulares no puede considerarse nunca un criterio coherente y razonable de organización de la sociedad, el **Sector Público** debe asumir una responsabilidad colectiva para procurar una *regulación* consciente del funcionamiento de los mercados a fin de que dicho funcionamiento no atente contra los objetivos de justicia social y medioambiental.

En ocasiones, el **Sector Público** debe intervenir de forma directa para ser protagonista activo de unidades productoras en el caso de que los intereses privados no asuman esas actividades o lo hagan con criterios exclusivamente mercantiles, como es el caso de las *entidades financieras privadas*, más empeñadas en lograr grandes beneficios empresariales que en prestar sus servicios para el desarrollo productivo de la colectividad. Igualmente, otros *sectores estratégicos* como el suministro de agua y energía, la investigación y desarrollo para la innovación (I+D+i), la sanidad, la educación y la formación profesional, la vivienda y el urbanismo, entre otros bienes y servicios básicos, son actividades en las que el **Sector Público** debe plantearse su intervención si la prestación de los mismos se ve condenada —como se aprecia de forma alarmante— a un horizonte de *mercantilización* creciente.

Asimismo, las inversiones en equipo capital por parte del **Sector Público** le permiten disponer de gran parte de la *reserva de capital fijo* del país (instalaciones médicas, laboratorios de investigación, infraestructuras de telecomunicaciones, etc.), al tiempo que el **Sector Público** desempeña también un papel importante en la generación de empleo, lo que constituye una variable fundamental en la composición del ingreso total en numerosos pueblos y ciudades medias, ya que permite impulsar dinamismo en las *economías locales*.

La *política de compras públicas* es también otro elemento importante de dinamización de las economías locales, al poderse establecer mecanismos de estímulo de la producción

en los territorios. Por razones algo distintas, en este caso para evitar los excesivos costes ambientales que implica el transporte de mercancías a larga distancia, la proximidad entre los procesos de producción y consumo alimentario (las denominadas políticas «kilómetro cero»), son también políticas apropiadas para impulsar un dinamismo económico *local sostenible*. Ver **Recuadro 5.10**.

Recuadro 5.10. La promoción del consumo de proximidad o «kilómetro cero»

El concepto «kilómetro cero» es una iniciativa para promover el **consumo de proximidad** tanto para la mejora del medio ambiente como para apoyar a las actividades productivas locales. De esta forma, se activa la economía local, reforzando los cultivos tradicionales y, al mismo tiempo, se mantiene el empleo de la zona, beneficiando a los habitantes de la región. Es también una forma de compromiso con el medio ambiente al reducir la distancia de la cual vienen los productos, limitando el proceso de manipulación, y reduciendo la necesidad de envases y embalajes para el traslado de los productos durante el viaje.

También se alienta, de este modo, el consumo de los **productos de temporada**, lo que supone un ahorro en los costes de producción además de una mejora considerable de la *calidad* de los alimentos que al crecer siguiendo el ciclo natural, permite alimentos más sanos y sabrosos, con nutrientes mucho más saludables. Supone, en suma, una forma de comprometer a la ciudadanía para que se preocupe por lo que se consume y esté más concienciada en el momento de realizar sus compras, conociendo la forma de cultivo o elaboración, así como la distancia que recorren los productos hasta llegar a los puntos de venta, así como su *trazabilidad*, esto es, la identificación precisa de las sucesivas transformaciones que sufre dicho producto.

De este modo, mejora además la relación de cercanía entre el cliente y el productor, dando la opción a este último de conocer las necesidades de los consumidores, a fin de diversificar la oferta de productos y reducir el proceso de transporte, esto es, acortando la cadena entre productor y consumidor, lo cual se refleja en el precio de los productos, y ayuda a las pequeñas y medianas empresas locales, que obtienen así mayores beneficios conservando sus negocios, ofreciendo alternativas de funcionamiento a la economía local.

Hay diferentes **tipos de proximidad**, siendo uno de ellos la cercanía **geográfica**, que prioriza las compras en la región; mientras otro tipo se refiere a la proximidad **comercial** que pretende reducir el número de intermediarios entre la producción y el consumo. Por último, está la proximidad **cultural**, que es la que establece un vínculo emocional y cultural con el territorio, lo cual es parte relevante de las *iniciativas de desarrollo local*.

La promoción del **comercio local** suele utilizar plataformas de *internet* donde se pueden encontrar los productos de cada zona, dando así a los consumidores una herramienta para localizar de forma sencilla y dinámica aquello que buscan en su localidad y, por otro lado, se ayuda a los productores y comerciantes locales a dar voz a sus negocios mediante el *mundo web* y las *redes sociales*, estableciendo una toma de contacto con el negocio de forma fácil y cercana.

Fuente: www.ubicat.es

En todo caso, es muy importante resaltar las funciones del **Sector Público** en la dotación de infraestructuras y servicios públicos de *apoyo a la producción empresarial* (construcción de caminos, puentes, carreteras, puertos, aeropuertos, infraestructura de telecomunicaciones, escuelas de Formación Profesional, etc.), sin las cuales las empresas privadas no podrían desarrollar sus actividades. En ocasiones suele exagerarse al señalar que el empleo y la productividad son logros del sector empresarial («*son los empresarios los que crean empleo*» se dice con frecuencia). Sin embargo, lo cierto es que el logro de la mayor productividad o la generación de empleo son resultado de una tarea colectiva en la que participa el conjunto de la colectividad, siendo financiada por la misma, aunque a la hora de la distribución del in-

greso no suele remunerarse adecuadamente ese esfuerzo colectivo. El **Sector Público** hace posible, por tanto, la *eficiencia* del aparato productivo del país en su conjunto, de forma que las visiones que contraponen las funciones y objetivos del Sector Público y los intereses del sector privado, constituyen visiones escasamente inteligentes.

Aunque la finalidad de las *empresas públicas o cooperativas* no es la persecución del máximo beneficio, sino la producción de bienes y servicios fundamentales para la economía y la sociedad, ello no quiere decir que dichas empresas tengan una mala gestión o que deban funcionar con pérdidas. Constituye otra afirmación ideológica el señalar que todo aquello que no está gestionado por el sector privado empresarial está condenado a un mal funcionamiento, o a la corrupción. La formación de personal capacitado al frente de la gestión de las empresas o entidades públicas y cooperativas no tiene por qué estar orientada únicamente por el logro de beneficios mercantiles, siendo el objetivo de la gestión y dirección pública la prestación de servicios de forma solidaria, con sentido ético y colectivo.

5.3. El financiamiento del Sector Público

A diferencia del sector privado, el **Sector Público** no puede cubrir totalmente sus costes de producción mediante los ingresos obtenidos por la venta de sus bienes y servicios. Gran parte de las actividades del Sector Público son bienes y servicios sociales (como educación y sanidad, por ejemplo) en los que suele existir bastante consenso político que deben ser suministrados al conjunto de la población con independencia de la capacidad adquisitiva o nivel de ingresos de las personas. En otros casos, el **Sector Público** al emprender la realización de grandes obras de infraestructura (como la construcción de autopistas, puertos y ferrocarriles, entre otras), trata de llevar adelante actuaciones para *beneficio colectivo*.

En ocasiones el **Sector Público** puede cobrar «*tasas*» por la prestación de determinados servicios concretos (como la tasa por la recogida de basuras, por ejemplo). No se trata en estos casos de obtener beneficios con ello, sino establecer criterios de pago por parte de la población que utiliza dichos servicios, ya que no siempre es posible deslindar perfectamente a los usuarios concretos de los servicios en cuestión.

La situación financiera del **Sector Público** permite resaltar, en suma, algunos hechos:

- Las **empresas públicas** pueden llegar a autofinanciarse (o incluso obtener ganancias), aunque otras pueden ser deficitarias⁴⁰.
- Existen algunas **propiedades patrimoniales** del Sector Público que pueden reportar ingresos por el uso temporal de las mismas por parte del sector privado.
- La mayoría de los **servicios públicos** precisan de algún medio de financiación ya que su oferta está guiada por criterios de justicia social o redistribución de rentas.
- Igual sucede con los **gastos de transferencia** que realiza el Sector Público, como son los gastos sociales, subsidios de desempleo, ayudas familiares, u otros, y las **subvenciones económicas** para favorecer a determinados agentes económicos.

En los **gastos de transferencia** las cantidades entregadas a los particulares o a las empresas tienen lugar *sin reciprocidad*, esto es, sin que ello exija realizar una actividad por la entrega de dichas transferencias, cuya finalidad responde a criterios de justicia social o fomento de actividades que se considera necesario apoyar desde un criterio de beneficio colec-

⁴⁰ El hecho de que se trate de entidades sin fines de lucro no quiere decir que deban ser entidades con finalidad de pérdidas. Es más, la responsabilidad por la gestión de *fondos públicos* constituye un aspecto fundamental en la gestión de entidades públicas.

tivo o social. La diferencia entre los conceptos de **renta** y **transferencia** es, por tanto clara: las **rentas** son cantidades entregadas por la utilización de los factores productivos (los sueldos y salarios, las rentas de la tierra, el interés del capital), mientras que las **transferencias** son una entrega unilateral sin necesidad de contraprestación.

El Estado posee un poder coercitivo para hacer frente a las necesidades que debe atender, lo cual constituye parte del pacto político fundamental en la organización de nuestras sociedades, que establecen de este modo, los valores y criterios colectivos para su funcionamiento. El ejercicio de ese poder coercitivo permite el establecimiento de varias fuentes de financiación del Sector Público, en esencia, la facultad de establecer **tributos** (impuestos, tasas y contribuciones especiales), el recurso al **crédito público**, y la **emisión de moneda**.

Dentro de los **ingresos públicos** destacan los **tributos**, que son los gravámenes que los/as contribuyentes están obligados por ley a pagar. A su vez, los tributos se clasifican en *tasas*, *contribuciones especiales* e *impuestos*. Las **tasas** se pagan como consecuencia de la realización de una actuación pública que beneficia individualmente a la persona que debe pagar por ella, como la tasa para la recogida de basuras, o para la expedición del Documento Nacional de Identidad. Las **contribuciones especiales** son gravámenes que hay que pagar cuando una actuación pública dirigida a satisfacer una necesidad colectiva produce un beneficio especial a determinadas personas, como el aumento de valor de una finca como consecuencia de la realización de una obra pública próxima. Finalmente, los **impuestos** son los tributos más importantes, pues es a través de ellos como se obtiene la mayoría de los ingresos públicos. Son cantidades que se exigen obligatoriamente por ley y que se fundamentan en hechos que demuestran la *capacidad económica* de los/as contribuyentes, ya sean personas físicas o jurídicas.

Esta capacidad económica o **capacidad de pago** de cada contribuyente se manifiesta de distintas formas, bien a través de la riqueza que posee (**patrimonio**), bien a través de los ingresos que obtiene (**renta**) o bien a través de los **consumos** que realiza. Por ello, los distintos impuestos recaen sobre alguna de esas tres manifestaciones de la capacidad de pago de las personas.

Los impuestos pueden clasificarse en **impuestos directos** e **impuestos indirectos**. Los **impuestos directos** se aplican sobre una manifestación directa o inmediata de la capacidad económica del contribuyente. Los principales impuestos directos son el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el Impuesto sobre el Patrimonio, el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Por su parte, los **impuestos indirectos** se aplican sobre una manifestación indirecta de la capacidad económica, ya sea por la realización de un acto de consumo o por actos de transmisión de activos. De este modo, los impuestos indirectos gravan el momento del gasto o consumo de bienes y servicios. Por ello se llaman también *impuestos sobre el consumo* o *impuestos sobre el gasto*. Los principales impuestos indirectos son el Impuesto sobre el Valor Añadido, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, los Impuestos Especiales (que gravan el consumo de carburantes, alcohol y tabaco, entre otros), y los impuestos sobre el Juego, Loterías y Apuestas.

Otra clasificación importante es la que se establece entre los **impuestos estatales, regionales y municipales**. Las *regiones* pueden tener capacidad para establecer tributos en materias no contempladas por el Estado Central (o Federal) o las Administraciones Municipales. Entre estos impuestos suelen encontrarse los que recaen sobre las actividades contaminantes. Asimismo, entre los **impuestos municipales** se encuentran el impuesto sobre bienes inmuebles, el impuesto de circulación de automóviles, y el impuesto sobre el incremento de valor (*plusvalía*) de los terrenos urbanos.

Se dice que un impuesto es **progresivo** cuando la tasa de aplicación del mismo es mayor a medida que crece la renta del contribuyente, mientras que un impuesto es **regresivo**

cuando el establecimiento del mismo tiene lugar con independencia de la capacidad adquisitiva que tienen los/as contribuyentes. Los impuestos sobre el gasto (o impuestos sobre el consumo) tienen este carácter de regresividad.

En definitiva, los *impuestos directos* gravan la riqueza en sí misma, mientras que los *indirectos* gravan la utilización de esa riqueza. En las economías de menor grado de desarrollo suelen predominar los impuestos de carácter indirecto, dada la mayor dificultad política para establecer sistemas fiscales de carácter progresivo. El grado de *regresividad* de un sistema fiscal tiene incidencia en los planos económico y social ya que afecta a los mercados de consumo final, lo que puede incidir negativamente en los grupos de población de menor ingreso o de ingresos medios. En ocasiones, los impuestos recaen sobre el comercio externo, gravando las importaciones y exportaciones de bienes y servicios.

La suma de los ingresos públicos *corrientes* permite atender a los gastos *corrientes* del Sector Público, es decir, los pagos a los/as funcionarios/as, la adquisición de insumos necesarios para las actividades públicas, o la realización de los gastos de transferencias *corrientes* del Sector Público. La diferencia entre los ingresos y gastos corrientes del Sector Público constituye el «*ahorro fiscal*», el cual puede destinarse a gastos de inversión pública aunque, por lo general, suele ser insuficiente para dicha finalidad, por lo cual el Sector Público debe acudir a otras formas de financiamiento, como son el recurso al **crédito público** o la **emisión de moneda**.

El recurso al **crédito público** consiste en la emisión de títulos de deuda pública de corto, medio o largo plazo, la cual puede ser adquirida por inversores —nacionales o extranjeros—, comprometiéndose el Estado emisor de dichos títulos a la devolución del capital y el pago de los intereses correspondientes.

Finalmente, la tercera fuente de financiamiento se refiere a la **emisión de nuevos medios de pago** por parte del Banco Central de la economía. Se trata de una forma heterodoxa, utilizada en ocasiones, pero que está contestada ya que, según se señala desde la teoría ortodoxa, la nueva inyección de medios de pago que conlleva suele tener reflejo en subidas de precios, al disputar el mayor volumen de medios de pago que se crea, la adquisición de bienes y servicios y la contratación de factores existentes en el sistema económico. No obstante, según el razonamiento keynesiano, si existen factores productivos infrautilizados o en desempleo, dicha inyección de nuevos medios de pago puede impulsar dinamismo económico sin generar necesariamente un proceso inflacionario.

5.4. La Política Económica

La **Política Económica** constituye el conjunto de herramientas y decisiones mediante las cuales tiene lugar la *intervención del Estado* en la economía con el fin de conseguir determinados *objetivos*, los cuales se refieren, fundamentalmente, al crecimiento económico, el pleno empleo, la estabilidad de precios, el equilibrio de la balanza de pagos, la mejora de la calidad de vida y el desarrollo. De esta forma, los gobiernos tratan de favorecer la evolución de la economía dotándose para ello de determinados indicadores de seguimiento, como son el producto interior bruto, la renta por habitante, el índice de precios al consumo (IPC), o las tasas de empleo y desempleo, entre otros. En coherencia con lo que se expone en este texto, la política económica debe incorporar en todas sus dimensiones la plena coherencia con las orientaciones de la *sostenibilidad medioambiental*.

Entre los *objetivos* de la *política económica* hay que distinguir los objetivos de *corto plazo* (o de carácter *coyuntural*) y los objetivos de *medio y largo plazo* (objetivos *estructurales*). Los objetivos de *corto plazo* se refieren —por ejemplo— a la estabilidad de precios (o control de la inflación), la mejora de las relaciones laborales, o la reducción de la po-

breza; mientras que entre los objetivos de *medio y largo plazo* se incluyen la política educativa y de formación profesional, la política de investigación y desarrollo para la innovación (I+D+i), la política industrial, la política de desarrollo rural, la mejora de la distribución de la renta, la política de fomento productivo y empresarial, y la política de desarrollo territorial, entre otras.

Para alcanzar estos objetivos, los Estados se valen de una serie de organismos o instituciones, entre los cuales se encuentran las instituciones del Sector Público (Administración Central del Estado, Administraciones territoriales (regionales, provinciales y municipales), así como otras entidades importantes, como el Banco Central, los bancos comerciales, las asociaciones de empresarios y sindicatos, así como el Congreso de los Diputados, los partidos políticos, las asociaciones de consumidores, las organizaciones ecologistas, y otras organizaciones de importancia económica, social, política y medioambiental. Se trata, en suma, de que todas estas instituciones y entidades actúen de forma coherente para lograr que las diferentes *políticas económicas* puedan alcanzar los objetivos consensuados.

Algunas de las principales *políticas económicas* que utilizan los Estados para lograr sus objetivos son:

- **Política monetaria y financiera**, que actúa sobre las variables financieras del sistema económico, con el fin de lograr la estabilidad de los precios.

Recuadro 5.11. Nuevos yacimientos de empleo

La Comisión Europea definió en 1993 los *Nuevos Yacimientos de Empleo* (NYE) como una de las estrategias para enfrentar el desempleo estructural, tratando de hacer emerger unas ocupaciones previamente inexistentes o incipientes para atender nuevas necesidades o demandas de la sociedad y responder con *iniciativas locales de desarrollo* adaptadas a las peculiaridades de cada lugar, capaces de estimular la creación de empleo estable y de calidad. Con posterioridad se concretaron las distintas actividades que constituyen los Nuevos Yacimientos de Empleo, agrupándolos en cuatro grandes grupos: (i) los servicios a domicilio; (ii) el cuidado de los niños y personas mayores; (iii) las nuevas tecnologías de la información y la comunicación; y (iv) la ayuda a los jóvenes en dificultad y la inserción social y laboral.

Entre los *Nuevos Yacimientos de Empleo* cabe citar los servicios de mejora de la calidad de vida, los servicios culturales, deportivos y de ocio, y los servicios de medio ambiente.

- **Los servicios de mejora del marco de vida** incluyen, entre otros, la mejora de la vivienda, la seguridad ciudadana, los transportes colectivos locales, la revalorización de los espacios públicos urbanos, y los comercios de proximidad.
- **Los servicios culturales, deportivos y de ocio** se refieren a actividades ligadas al turismo, el sector audiovisual, la valorización del patrimonio cultural y el desarrollo cultural local, entre otros.
- **Los servicios de medio ambiente** incluyen actividades como la gestión de los residuos, la gestión del ciclo del agua, la protección y mantenimiento de los espacios naturales, la utilización de energías renovables, la eficiencia en el uso de la energía y el agua potable, y el control de la contaminación, entre otros.

Se trata de una lista no exhaustiva que en su aplicación en los diferentes ámbitos territoriales debe adaptarse a las peculiaridades de cada lugar, es decir, a las necesidades que realmente hay que satisfacer en cada territorio. Son, por tanto, ámbitos («yacimientos») en los que hay todavía espacio para la creación de actividades empresariales teniendo en cuenta que algunas de estas actividades se encuentran en un estadio incipiente mientras otras suelen estar atendidas por la economía informal.

Fuente: www.ventanillaempresarial.org

- **Política fiscal y presupuestaria.** Se refiere a las medidas o instrumentos utilizados para la recaudación de los ingresos necesarios para atender a los gastos públicos, con el fin de influir en el nivel de la actividad económica y el empleo.
- **Política exterior.** Se trata de las intervenciones que realizan los gobiernos para regular las transacciones con el resto del mundo, entre las cuales cabe citar la reducción del déficit exterior, el mantenimiento de un nivel de reservas de oro y divisas que asegure la solvencia exterior, y la fijación del tipo de cambio de la moneda nacional.
- **Política de rentas.** Su fin es lograr la reducción paulatina de las desigualdades sociales existentes en la distribución de la renta, para lo cual es importante la provisión de *bienes públicos y bienes comunes*⁴¹.
- **Políticas de empleo.** Trata de impulsar la creación de puestos de trabajo, a fin de lograr la mejora del nivel de vida de la población. Incluye las *políticas activas de empleo*, esto es, aquellas que no se limitan exclusivamente a buscar el crecimiento económico como medio de aumentar el empleo, sino que tratan de buscar nuevos «*yacimientos de empleo*» (ver **Recuadro 5.11**).

Asimismo, también se puede realizar una clasificación de las políticas económicas desde el punto de vista sectorial, en cuyo caso podemos hablar de la política **agraria**, la política **industrial**, la política de **desarrollo rural**, la política **energética**, la política de **transportes**, la política **comercial**, la política de **turismo**, la política de **desarrollo territorial**, o la política de **vivienda**, entre otras.

5.5. Los bienes comunes

Los **bienes comunes** (o bienes comunales) son recursos disponibles por una comunidad que proporcionan bienes o servicios para todos sus miembros, como pueden ser tierras, acuíferos, bosques, pastos para el ganado, espacios naturales protegidos, u otros. No son *bienes públicos* (ya sean estatales, regionales o locales) ni *bienes privados*, y deben ser objeto de cuidado y gestión de forma colectiva por los integrantes de una comunidad, ya que una explotación individualista de los mismos podría llevar a su deterioro o extinción.

Ya hemos señalado que los **bienes públicos** son aquellos que, con independencia de su titularidad (esto es, si son estatales o no), su utilización por parte de una persona no impide su uso simultáneo por otras (lo que suele llamarse *principio de no rivalidad*). Además, no es posible excluir de su uso a otras personas (*principio de no exclusión*). Ejemplos de *bienes públicos* son el servicio que prestan los faros para facilitar la navegación de los barcos, o las emisiones de radio que distribuyen información a la población. Pues bien, los *bienes comunes* son bienes *no excluyentes* de su utilización por parte de cualquiera de las personas integrantes de la comunidad, pero sí son *bienes rivales* ya que cada uso por una de esas personas disminuye el uso que otras pueden hacer de él.

Hoy día existen varios términos relacionados con los *bienes comunes*, tales como el interés por «*lo común*» o el «*pro-común*», en los cuales destaca el interés y la acción desplegada para alcanzar una gestión colectiva de los bienes comunes, resaltando que el proceso de recuperación o de incorporación de determinadas áreas en el ámbito de los *bienes comunes* requiere una acción, trabajo y compromiso —con deberes y obligaciones— en la gestión colectiva de los mismos. Una cosa es, por tanto, el proceso de acción para alcanzar o instituir «*lo común*» y otra distinta son los propios *bienes comunes*. En este caso, el término «*comu-*

⁴¹ La referencia a los *bienes comunes* se aborda en el siguiente apartado de este capítulo.

nidad» alude a las personas que están implicadas en la defensa de los *bienes comunes* (Subirats y Rendueles, 2016).

Así pues, a la hora de referirse a los diferentes *actores* en cualquier proceso de *desarrollo* debe tenerse en cuenta que además de los actores públicos y de los actores privados, existe también otro tipo de actores que pertenecen al ámbito *comunitario* así como las iniciativas de carácter *cooperativo*, aunque estos dos tipos de actores pueden ser diferentes. Sociedades tradicionales como las comunidades campesinas o indígenas, poseen aún normas de funcionamiento (*instituciones*) de carácter *comunal* y no se sienten identificadas como parte del sector público ni como parte del sector privado. Son actores *comunitarios*. En sociedades capitalistas desarrolladas encontramos formas de propiedad comunal en el medio rural que son espacios que no fueron totalmente fagocitados por la expansión de la mercantilización que acompañó al desarrollo del capitalismo.

En la actualidad, el avance del proceso de *mercantilización* capitalista ha desbordado la esfera de la producción y el mercado de trabajo, para incursionar en la esfera del *consumo individual y colectivo*, tratando de convertir en *mercancías* (objeto de lucro individual) un conjunto de bienes (como la distribución de agua potable, o la utilización de pastos comunes para el ganado de una localidad, por ejemplo), que anteriormente eran gestionados por empresas públicas o eran *bienes comunales*. En este avance de la mercantilización de bienes comunales o bienes públicos se han venido utilizando los procesos de *privatización* impulsados por las políticas neoliberales, en especial, a partir de la década de los años ochenta del siglo pasado. De este modo, puede señalarse que el interés por el «*procomún*» es parte de una resistencia colectiva a dicha *mercantilización* de aspectos sustantivos de la vida cotidiana, como son el acceso al agua potable, la vivienda, la energía eléctrica, la salud, la educación, o la seguridad de los ahorros depositados por los particulares en las entidades bancarias, a fin de que éstas no los utilicen para fines especulativos sin contar con el permiso de las personas que realizan dichos depósitos.

Frente a la *mercantilización* creciente de esferas de la vida cotidiana, el Estado no siempre dispone de herramientas suficientes para la defensa de los *bienes públicos* o de los *bienes comunales*. Sobre todo en circunstancias en las cuales los gobiernos mantienen alianzas o relaciones estrechas con las grandes empresas e intereses financieros predominantes, como son las vinculaciones que habitualmente existen entre los gobiernos y los intereses de las grandes empresas energéticas, de distribución de agua potable o entidades financieras, entre otras⁴². Como se señala, la lucha por el «*procomún*» trata de compensar los excesos y consecuencias de este tipo de funcionamiento que extiende la *mercantilización* de bienes de consumo básico (acceso al agua, vivienda, electricidad, educación, sanidad, banca pública, etc.), los cuales deben pasar a formar parte de una gestión colectiva, de forma combinada entre las entidades públicas territoriales, como *bienes comunales* o mediante *cooperativas locales*. Se trata de recuperar una *seguridad colectiva*, sin que ello se confunda completamente con un espacio público-estatal, que se encuentra contaminado con este tipo de alianzas y vinculaciones entre gobiernos y grandes intereses privados, desnaturalizando la responsabilidad pública de la defensa de los intereses colectivos de la ciudadanía (Subirats, 2016).

Como señalan Subirats y Rendueles (2016), es posible que, en el pasado, la construcción del Estado y el pago de impuestos para que éste pudiese realizar obras públicas haya ayudado a sugerir una actitud *pasiva* de la ciudadanía, frente a lo cual se daba, a lo más,

⁴² La práctica de las «*puertas giratorias*» desde la participación en tareas de gobierno a la nómina de las grandes empresas (o viceversa) es una práctica muy extendida, mostrando de ese modo las vinculaciones y la facilidad para las prácticas de corrupción existentes.

la reclamación por incumplimiento, pero no una actitud proactiva de defensa de lo colectivo que se requiere en la lucha del «*procomún*». Esta insistencia en la *acción* rechaza también la delegación a representantes de la comunidad y es más partidaria de *acciones directas* de democracia *participativa* o, al menos, una combinación pactada de las formas de representación institucional formal con la participación efectiva y activa de la comunidad. Se insiste en que la idea de «*lo común*» implica compromiso e involucramiento activo de la comunidad.

Ahora bien, el modelo de acción de «*lo común*» no debe pensarse como una alternativa al funcionamiento del conjunto de la sociedad, siendo más adecuado pensar en que se trata de un tipo de actividades y actores presentes en la complejidad del conjunto de la realidad social. En este sentido, no hay que entender *lo público* como algo distinto o ajeno a «*lo común*». Ambas lógicas de funcionamiento institucional (así como el mundo de las cooperativas) forman parte de la realidad compleja.

Del mismo modo se pronuncia Luis E. Alonso, en el dossier de la *Revista Economistas sin Fronteras* sobre este tema, publicado en el año 2015, al señalar que en los últimos años ha surgido en el debate público internacional un interés notable por los **bienes comunes** como formas no convencionales de regulación y gestión de la propiedad de los recursos socioeconómicos (ver **Recuadro 5.12**). Este interés sobrepasa con mucho el ámbito estrictamente académico para entrar a formar parte de las reivindicaciones de los *movimientos sociales* actuales. De este modo, el discurso de **lo común** se ha introducido en el proceso de construcción de nuevas reivindicaciones que se conectan con transformaciones profundas del concepto de ciudadanía⁴³.

Entre las referencias intelectuales que han legitimado el uso del concepto de *bienes comunes* hay que citar a la ganadora del Premio Nobel el año 2009, *Elinor Ostrom*, y su tesis sobre el gobierno de los *bienes comunes*, mostrando la posibilidad de su gestión, frente a la tesis tradicional de que los bienes que no son de propiedad privada suelen caer en el descuido y la ineficacia. Este tema ha abierto una línea de pensamiento sobre cómo gestionar recursos en ámbitos donde ni la definición de derechos de propiedad privativos y excluyentes ni la estatalización clásica parecen ser eficientes o equitativos.

El movimiento de los «*indignados*» ha rescatado el discurso de **lo común**, tratando de encontrar un espacio entre el avance de la privatización mercantil en el ciclo histórico neoliberal y un sector público burocratizado y distante, cada vez más dependiente de los grandes poderes financieros y gobernado por políticos y técnicos sumisos a los dictados de esos poderes mercantiles. Pero no sólo en los movimientos de protesta tiene un sitio importante la apelación al **procomún** y los **bienes comunes**.

Muchas prácticas sociales han recurrido a formas de supervivencia y gestión de sus recursos así como a la creación de espacios de intercambio, que se basan en una filosofía económica popular muy alejada de la privatización mercantil o de la formación de bienes públicos estatales: son los consumos colaborativos, los recursos informáticos y los contenidos de uso no privativo, las formas de intercambio no monetario local y vecinal, los usos comunitarios y no mercantiles del territorio y la naturaleza, los bancos de tiempo, la utilización de monedas virtuales o populares, las fórmulas avanzadas de *crowdfunding* y micromecenazgo, las nuevas cooperativas de producción y el consumo de alimentos y bienes de proximidad, entre otros.

De esta forma, han ido surgiendo un buen número de experiencias que, protagonizadas por comunidades ciudadanas activas, tratan de diseñar vínculos que no están explicados por los precios o por las normas derivadas de la burocracia estatal, sino por valores y opciones

⁴³ Luis Enrique Alonso, *Revista Economistas sin Fronteras*, 2015. www.eldiario.es

colectivas de las propias comunidades que tratan así de resolver sus problemas y organizar sus recursos. En palabras de Alonso (2015), es la solución colaborativa de la gente corriente para sus problemas cotidianos, que no pasa por la entrega de su soberanía ni al mercado ni al Estado.

Recuadro 5.12. La importancia de los bienes comunes

Lo mismo que el proceso de los *cercamientos* en Gran Bretaña durante los siglos XVIII y XIX fue expropiando y convirtiendo en propiedad privada y mercantil los *bienes comunales* locales en los orígenes del capitalismo, en los últimos años, con la hegemonía neoliberal, hemos asistido a una auténtica política de cercamiento de los bienes públicos, privatizándolos y disolviéndolos en el capital financiero, a la vez que haciéndolos inasequibles para importantes sectores de unas clases medias a las que —en una especie de analogía con el período histórico de expulsión de *los comunes*— también se las ha expropiado de buena parte de un *capital social colectivo* que se había formado durante la era keynesiana.

No es de extrañar, por tanto, que en las movilizaciones sociales en defensa de lo público haya aparecido un fuerte *comunitarismo* como reivindicación de fondo. Y así, a las demandas de mantenimiento de lo público se une una desconfianza radical de los tipos actuales de gestión (destrucción) de lo colectivo, que desemboca en una solicitud expresa de mayor participación y control en la gestión de los recursos económicos que se generan en la sociedad porque, de hecho, su gobierno se ha hecho cada vez más opaco y privativo, apartado de la más elemental lógica democrática.

Éste es el principal interés del discurso emergente de los *bienes comunes*, ya que plantea una llamada a la ciudadanía activa, al control directo por la comunidad de los recursos naturales y económicos, y a la apertura de espacios autogestionados, cooperativos y de intercambios horizontales. La apelación a los *bienes comunes* es, por tanto, una reivindicación de democracia económica, que limita el pensamiento único, obligatorio e impuesto en esta última época del individualismo radical asociado al *homo economicus* y a la mercantilización de todo.

Pero es también una llamada de atención a los excesos de la burocratización estatal y a la usurpación de los gobiernos públicos por los agentes políticos de los poderes económicos y financieros. Entre lo privado y lo público está *lo común* y este redescubrimiento de *lo común* nos conduce a un nuevo encuentro entre lo político, lo económico, lo social y lo natural. Mirando al pasado podemos trazar un futuro en el que, en vez de sumergirnos en una cruel era postdemocrática y de pérdida de soberanía de los ciudadanos, podemos construir nuevos encuentros entre el individuo, la comunidad y el Estado.

Fuente: Luis E. Alonso: *Revista Economistas sin Fronteras*, 2015. www.eldiario.es

Capítulo 6

El sistema monetario y financiero

6.1. El surgimiento del sistema monetario

El **sistema monetario** se refiere al conjunto de instituciones, normas y acuerdos que regulan la actividad comercial y financiera de un país, facilitando una oferta adecuada de *medios de pago* para las transacciones de la economía. Su objetivo principal es generar la liquidez monetaria requerida para el despliegue de las actividades económicas de una forma fluida. El avance de la división del trabajo y la especialización productiva en las economías hizo necesaria la utilización de diferentes **medios de pago** para facilitar los intercambios de bienes y servicios y superar las limitaciones del *trueque* de productos. Para ello se utilizaron inicialmente diversos productos valiosos, como cabezas de ganado, cobre, pimienta, sal, lana, bacalao seco, o cacao, entre otros. El «**dinero mercancía**» era, por consiguiente, un tipo de dinero cuyo valor provenía fundamentalmente del valor intrínseco de dichos bienes.

Más adelante, el uso de la **moneda metálica** vino a cumplir las funciones de ser una *referencia de valor* para las distintas mercancías, así como un *medio de pago* de uso corriente en la realización de los intercambios. La aceptación generalizada de la **moneda metálica** requería atributos como los de ser confiable, fácilmente transportable, de difícil falsificación y con posibilidad de ser fraccionable para facilitar las transacciones. La utilización de los **metales preciosos** (principalmente oro y plata) facilitó, de manera importante, el avance hacia una **economía monetaria**, añadiéndose otra función relevante de la *moneda*, que es la de constituirse como *reserva de valor*, esto es, la facultad de permitir su almacenamiento para hacer posible su utilización en el momento temporal o espacial requeridos.

Así pues, las **funciones** principales de los instrumentos monetarios son:

- Facilitar las comparaciones de valor entre las mercancías en los mercados, es decir, constituir una *unidad de cuenta* dentro de un patrón común para los intercambios.
- Tener una aceptación general como *medio de pago* en las transacciones.
- Permitir el atesoramiento a fin de facilitar la distribución del poder de compra a lo largo del tiempo o el espacio, esto es, constituir una *reserva de valor*.

Tras la creación de los *bancos comerciales*, el uso de la **moneda metálica** fue acompañado por el desarrollo del **papel moneda** que, progresivamente se fue desligando de la vinculación con su *referente metálico* original. En efecto, la utilización de los **billetes de banco** se convirtió en un instrumento monetario carente de *valor intrínseco* como mercancía, pero con pleno valor como medio de pago y reserva de valor al tener como garantía la promesa del banco emisor de la *conversión* de su valor en oro, utilizando para ello las reservas exis-

tentes en las entidades bancarias. Con posterioridad, esta *garantía metálica* sería eliminada y sustituida por una aceptación generalizada por parte del público basada únicamente en las disposiciones legales que establecen la obligatoriedad de dicha aceptación.

Los recursos del **sistema monetario** incluyen, pues, la moneda metálica y el papel moneda (o billetes), que constituyen la moneda que se utiliza manualmente, o «*moneda manual*», y los depósitos a la vista en el sistema bancario, o «*moneda fiduciaria*». Los **depósitos a la vista** mantenidos por el público en las cuentas corrientes de los bancos comerciales permiten su disposición inmediata como *medios de pago*, a través de cheques o *tarjetas de débito y crédito*, las cuales se pueden utilizar en los cajeros automáticos y para los pagos corrientes en los diferentes establecimientos comerciales. En las *tarjetas de débito* el pago se carga directamente en la cuenta corriente o en la libreta de ahorro del titular, hasta el límite de los fondos existentes en dichas cuentas. Por el contrario, con las *tarjetas de crédito* se pueden realizar compras incluso si no se dispone de fondos suficientes, ya que es posible contraer una *deuda* con el banco, la cual debe devolverse posteriormente.

Los activos en poder de los agentes económicos pueden diferenciarse en **activos reales** y **activos financieros**. Ambos componen el **patrimonio** de los agentes económicos, esto es, el conjunto de bienes de su propiedad, que son susceptibles de una estimación económica. Los *activos reales* son tierras, edificios, equipos, instalaciones, u otros; mientras que los *activos financieros* son el dinero en efectivo, los depósitos bancarios, y los títulos de crédito emitidos por empresas, personas físicas y sector público, ya se trate de acciones, obligaciones, pagarés, títulos de deuda, bonos del Tesoro, u otros.

Algunos de estos activos pueden ser utilizados de forma *inmediata* para efectuar pagos. Se dice entonces que son **activos líquidos**. Sin embargo, otros activos requieren cierto periodo de tiempo para ser convertidos en *dinero efectivo* (por ejemplo, una vivienda, una parcela de tierra o el cuadro de un pintor famoso). Este tipo de activos tiene, por tanto, menor *grado de liquidez*. Los agentes económicos necesitan disponer de una parte de su *patrimonio* de forma líquida, a fin de poder atender a sus gastos corrientes o a los gastos imprevistos. El funcionamiento de una economía requiere, por tanto, la disposición de un volumen de *medios de pago* adecuado a las transacciones del conjunto del sistema económico, es decir, debe existir una proporcionalidad entre el ingreso generado en una economía y el volumen de medios de pago que se precisa para ello.

De este modo, podemos exponer la siguiente igualdad:

$$K = M / Y$$

donde **K** es el cociente entre el volumen de medios de pago (**M**) exigido por las transacciones de la economía, mientras **Y** es el ingreso generado en ese mismo proceso.

Asimismo, la *velocidad de circulación del dinero* ($V = Y / M$) indica el número de veces que, en promedio, las unidades monetarias deben ser convertidas en ingresos a lo largo del periodo en el cual se genera el ingreso (**Y**). El crecimiento de las actividades productivas debe ir acompañado, por tanto, de la disponibilidad de los *medios de pago* necesarios. En el caso de que el crecimiento de los medios de pago sea superior al ritmo de crecimiento de las actividades productivas del sistema económico, se producen tensiones hacia la elevación de precios (*inflación*⁴⁴).

Como se aprecia, la correspondencia entre el volumen de medios de pago y el conjunto de transacciones del sistema económico obliga al funcionamiento de diferentes instituciones

⁴⁴ Más adelante se aborda el tema de la inflación, en este mismo capítulo.

de carácter monetario y financiero entre las cuales hay que citar los bancos comerciales, el Banco Central de la nación, y los intermediarios financieros.

El **sistema financiero** está formado por las instituciones, medios (instrumentos) y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las empresas y las unidades de gasto hacia la *inversión productiva*, tratando asimismo de facilitar y dar seguridad al movimiento de dinero y al sistema de pagos en una economía. El **sistema financiero** comprende, por tanto, los instrumentos o activos financieros, así como las instituciones (o entidades intermediarias) y los mercados financieros, siendo las entidades intermediarias las encargadas de la compra y venta de los activos en los mercados financieros. Se trata de todo ello a continuación antes de abordar el tema de la inflación, la importancia de la política monetaria y la política fiscal y presupuestaria, y el proceso de formación de los precios en las economías de mercado.

6.2. Los bancos comerciales

Los **bancos comerciales** son entidades financieras que captan recursos de ahorro (*depósitos*) de los/as clientes y con ello proporcionan *créditos* o *préstamos* a otras personas, entidades o empresas, beneficiándose del diferencial entre el tipo de interés pagado a quienes realizan los depósitos y el tipo de interés que cobran a aquellas personas o empresas a quienes facilitan los créditos o préstamos.

Los depósitos creados por la captación de recursos de los particulares pueden ser **depósitos a la vista** (cuentas corrientes), **depósitos a plazo** (libretas de ahorro), o **depósitos de ahorro**. En los *depósitos a la vista* y las *libretas de ahorro* los depositarios (clientes) pueden retirar fondos en cualquier momento, ya sea a través de cheques bancarios o mediante la utilización de tarjetas de débito o crédito.

Los **tipos de interés** pagados por los bancos a los/as titulares de *cuentas corrientes* o *libretas de ahorro* suelen ser nulos o casi nulos, mientras que los *depósitos a plazo* tienen un tipo de interés reducido, pero sólo es posible disponer de dichos depósitos en el plazo fijado. Como hemos señalado, el **grado de liquidez** de los depósitos a la vista y de los depósitos de ahorro es muy elevado (o totalmente *liquido*), siendo algo más reducido el de los *depósitos a plazo*.

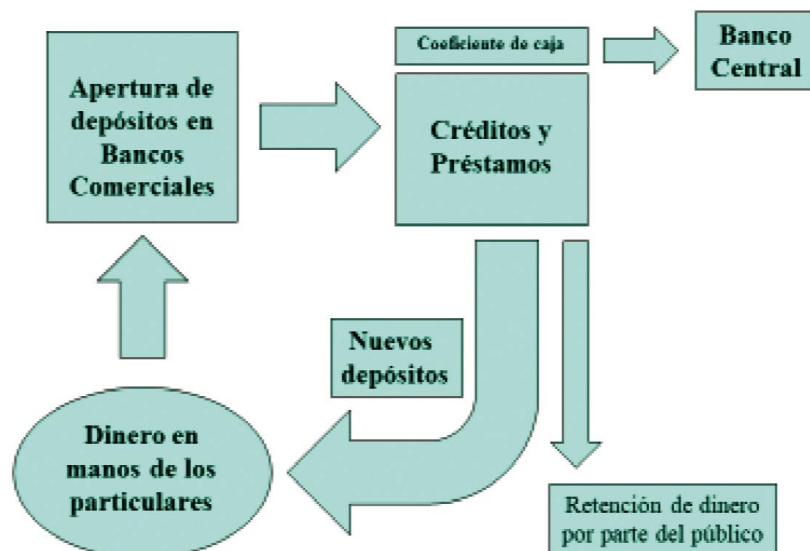
La creación de **dinero bancario** por parte de los **bancos comerciales** tiene lugar a través de un proceso de expansión múltiple de los depósitos. Dado que los bancos comerciales solo deben mantener obligatoriamente un porcentaje de dichos depósitos como **reservas bancarias**, el resto lo utilizan para realizar préstamos o créditos a otros clientes. Las **reservas bancarias** (también llamadas **coeficiente de caja** o **encaje bancario**) son las cantidades que por disposición legal los bancos comerciales deben mantener en reservas líquidas en el banco central de la economía con el fin de garantizar su estabilidad financiera en caso de inestabilidad económica y ofrecer así una imagen de solvencia a los clientes. Este *coeficiente de caja* garantiza que el banco pueda hacer frente a posibles retiradas masivas de fondos por parte de sus clientes. El **coeficiente de caja** se convierte, de este modo, en un instrumento importante para el control de la *oferta monetaria* del sistema, es decir, el conjunto de medios de pago en manos del público⁴⁵.

Así pues, una vez deducidas las cantidades obligadas como *reservas bancarias* en el Banco Central de la nación, los bancos comerciales utilizan la parte restante de los depósitos para realizar créditos o préstamos a otros clientes (personas físicas o jurídicas). De este modo, las personas que perciben dichos créditos o préstamos pueden saldar sus deudas o realizar

⁴⁵ Se analiza la *oferta monetaria* en el siguiente apartado de este capítulo.

compras, lo que permite a los receptores de dichas cantidades su colocación en cuentas corrientes o de ahorro. Estos nuevos depósitos permiten la repetición del proceso de creación de dinero bancario ya que los bancos comerciales solo deben mantener el porcentaje de esos nuevos depósitos como *reservas bancarias* en el Banco Central y el resto puede ser objeto de nuevos créditos o préstamos a otras personas (**Gráfico 6.1**). Como se aprecia, cuanto mayor es el *coeficiente de caja* exigido por el Banco Central de la nación, menor es la cantidad de nuevos depósitos que pueden ser convertidos en dinero bancario.

Gráfico 6.1. Efecto multiplicador de la creación de dinero bancario



El volumen total de depósitos o dinero bancario creado en todo este proceso será igual al depósito inicial multiplicado por $1/C$, siendo (C) el **coeficiente de caja**. Ahora bien, no todas las personas que reciben los créditos o préstamos de los bancos comerciales deciden colocarlos en su totalidad como nuevos depósitos, ya que retienen una parte de las cantidades recibidas para efectuar compras para su consumo u otras actividades de gasto. El diferente *grado de retención del dinero* por parte de los particulares (r) , hace que el **efecto multiplicador de la creación de dinero bancario** sea igual a $(1-r) / C$, siendo r el grado de retención del dinero por parte del público. El coeficiente de caja (C) de un banco es, por tanto, el cociente entre sus reservas (R) y los depósitos concedidos (D) , esto es: $C = R / D$.

La función del **coeficiente de caja** es que el **multiplicador de la creación del dinero bancario** no sea excesivamente elevado, para así garantizar la solvencia a corto plazo de los bancos y que los fondos que entregan éstos no se multipliquen de forma descontrolada. El **coeficiente de caja** es diferente según países. En Estados Unidos varía entre el 0% y el 10% dependiendo del tipo de depósito, mientras que en la *Zona del Euro*, el coeficiente de caja oscila entre el 0% y el 1%⁴⁶. Por su parte, en Brasil el coeficiente de caja es el 20%, mientras que en China es 19,5%.

⁴⁶ Como puede apreciarse, la función *controladora* del coeficiente de caja no parece ser objeto de excesiva preocupación por parte del Banco Central Europeo en la Zona del Euro. La importante multiplicación de operaciones financieras especulativas que alentaron la última crisis financiera de 2008-2009 así lo atestiguan.

Un instrumento adicional en el *sistema financiero* es el que se refiere a las operaciones en las cuales no existe simultaneidad entre el momento de la compraventa de las mercancías y el momento del pago de las mismas. Este desfase entre las **transacciones reales** y las **transacciones financieras** puede venir obligado por:

- La necesidad de las empresas de adelantar las compras de insumos o el pago a los factores utilizados en el proceso productivo, ya que la venta de las mercancías tiene lugar con posterioridad.
- La necesidad de los hogares familiares (o unidades de consumo) de acceder a bienes y servicios de consumo final con antelación al momento de la percepción de sus ingresos.
- La ampliación de las relaciones comerciales y la separación espacial entre compradores y vendedores.
- Las exigencias del almacenamiento de mercancías, a fin de disponer de las mismas en el momento y lugar apropiados.

Frente a estas circunstancias de separación entre los flujos *reales* y *monetarios*, la solución ha sido la de recurrir a los **títulos de crédito**, instrumentos mediante los cuales los vendedores obtienen de los compradores la promesa del pago futuro correspondiente. En realidad, la moneda o los billetes de banco no son sino un título especial de crédito, ya que quienes los reciben están aceptando un medio de pago que pueden utilizar en cualquier momento para la adquisición de bienes o servicios. Los bancos comerciales tienen de hecho, entre sus funciones principales, la de convertir *títulos de crédito* en *medios de pago*. Así pues, los instrumentos principales del *sistema crediticio* (o conjunto de instituciones crediticias de un país) son los *medios de pago* y los *títulos de crédito*.

6.3. El Banco Central

Es la principal institución del *sistema financiero*, siendo sus principales funciones las siguientes:

- Actuación como principal Autoridad Monetaria del país, estableciendo los fines e instrumentos de la *política monetaria y crediticia*, elaborando las estadísticas monetarias y financieras, y llevando a cabo la inspección del sistema bancario.
- Supervisión del sistema monetario y crediticio, con el fin de garantizar su buen funcionamiento, evitando problemas que puedan afectar al conjunto de la economía.
- Autorización de la emisión de monedas y billetes de banco, y realización de las operaciones del Tesoro Público⁴⁷.
- Actuación como «*banco de bancos*» y como banco del Estado, concediendo créditos y gestionando la emisión de títulos públicos.
- Control de las operaciones económicas con el exterior, así como la compra y venta de monedas extranjeras.

El **Banco Central** puede recibir depósitos del sector público, de los bancos comerciales o del sector exterior. Todos estos depósitos forman parte del *pasivo* del balance del Banco Central, junto al dinero en efectivo circulante en la economía, esto es, las monedas y billetes emitidos y en manos de los particulares. Por su parte, en el *activo* del balance del Banco

⁴⁷ El *Tesoro Público* es el cajero del Estado, función que en cada país corresponde, por delegación, al Banco Central de la economía.

Central figuran los derechos que éste tiene frente a terceros como consecuencia de la concesión de créditos al sector público (deuda pública), al sector privado (deuda privada) o al sector exterior (deuda de países extranjeros). Asimismo figuran en el *activo* del Banco Central las reservas de oro y divisas y otros activos de su propiedad (edificios, instalaciones, mobiliario, etc.). Ver **Cuadro 6.2**.

Cuadro 6.2. Balance del Banco Central de la economía

Activo	Pasivo
—Reservas en oro y divisas	—Efectivo en manos del público
—Préstamos al sector público	—Efectivo en poder de bancos
—Préstamos a los bancos comerciales	—Depósitos de los bancos comerciales
—Activos frente al sector exterior	—Depósitos del sector público
—Activos reales y otros activos	—Otros pasivos

La **Oferta** (o Base) **Monetaria** está formada por el dinero en circulación de la economía más los depósitos de los bancos comerciales en el Banco Central, el cual puede aumentar o disminuir la cantidad de dinero en circulación de la economía. La cantidad de dinero existente en una economía es una variable de gran importancia, ya que se encuentra relacionada con el volumen de intercambios en el sistema económico. Por ello es preciso que las autoridades monetarias establezcan criterios adecuados para definir el volumen total de medios de pago necesario en una economía, es decir, su **Oferta Monetaria**.

La Oferta Monetaria (**M1**) está compuesta por el dinero efectivo en manos del público (**Ep**) más los depósitos a la vista (**Dv**). Se trata de los componentes de la oferta monetaria con mayor grado de liquidez: [**M1 = Ep + Dv**].

Sin embargo, existen otros medios de pago con menor grado de liquidez, como los depósitos de ahorro y los depósitos a plazo, que también pueden considerarse parte de otros agregados de la oferta monetaria, en este caso, los llamados **M2** y **M3**.

$$M_2 = M_1 + \text{Depósitos de ahorro.}$$

$$M_3 = M_2 + \text{Depósitos a plazo, que expresan las disponibilidades líquidas del país.}$$

Por último, si al agregado de la oferta monetaria **M3** se le añaden otros instrumentos financieros a corto plazo, como letras o pagarés del Tesoro, se obtiene el agregado de oferta monetaria **M4**, que incluye el total de los activos líquidos en manos del público (**ALP**), que es el conjunto de dinero disponible. [**M4 = M3 + otros activos líquidos**].

En el **Recuadro 6.3** se presenta un ejemplo de activos líquidos en manos del público para un año determinado, tomado del *Curso de Economía* de Ramón Tamames (1992).

Por su parte, la **Demanda de Dinero** está impulsada por dos motivos principales:

- Demanda de dinero para *transacciones* de los agentes económicos.
- Demanda de dinero para *aplicaciones financieras* de carácter especulativo.

La demanda de **dinero para transacciones** depende del nivel de renta alcanzado ya que, a medida que la renta aumenta, lo hace también el volumen de transacciones de los agentes económicos. En el caso de la demanda de dinero para transacciones económicas predominan los *activos líquidos*, esto es, los que pueden ser utilizados de forma inmediata. Por su parte, en la demanda de **dinero para aplicaciones financieras especulativas** es importante el *tipo de interés*, ya que la cantidad demandada de dinero para estas aplicaciones aumenta cuando se reduce el tipo de interés, y viceversa.

Recuadro 6.3. Activos líquidos en manos del público

Conceptos	Año
A. Circulación fiduciaria	3.627
B. Efectivo en caja	386
C. Efectivo en manos del público (A-B)	2.736
D. Depósitos a la vista	5.502
E. Oferta Monetaria M ₁	8.238
F. Depósitos de ahorro	6.428
G. Oferta monetaria M ₂ (E+F)	14.666
H. Depósitos a plazo	10.115
I. Disponibilidades líquidas M ₃ (G+H)	24.781
J. Otros pasivos líquidos del sistema crediticio	7.098
K. Pasivos del sistema crediticio (I+J)	31.879
L. Pasivos líquidos de los mercados monetarios	1.668
Total ALP u oferta monetaria M ₄ (K+L)	37.351

Fuente: Ramón Tamames (1992): *Curso de Economía*.

En este punto hay que insistir en que la función principal de un **sistema financiero** es la de movilizar el ahorro generado en la economía para orientarlo hacia *inversiones de carácter productivo*, con lo cual la orientación hacia aplicaciones de carácter especulativo supone una adulteración del sistema financiero que acaba introduciendo en el *sistema económico* elementos de incertidumbre muy importantes respecto al funcionamiento de la economía real, la producción y la generación de empleo.

En las últimas décadas, el predominio de las posiciones neoliberales ha impuesto el criterio de que los bancos centrales deben ser autoridades *independientes* de los respectivos gobiernos, lo cual los convierte en organismos no controlados por las autoridades democráticas de los respectivos países, quedando únicamente bajo la influencia de los grandes intereses privados financieros internacionales. Esta «*independencia*» de los bancos centrales respecto al control democrático de los gobiernos de los países es, de hecho, parte del *despojo* que los grupos financieros privados internacionales (la fracción hegemónica del capitalismo a nivel mundial), han logrado llevar a cabo de uno de los instrumentos fundamentales de la política monetaria de un país.

6.4. La intermediación financiera para el desarrollo económico

El Banco Central y los bancos comerciales constituyen, como vemos, las instituciones más relevantes del *sistema monetario y crediticio*. Otras entidades se ocupan también de las tareas de **intermediación financiera** con objeto de captar los ahorros de los particulares y ofrecerles alternativas de inversión a fin de mantener rentables sus carteras de activos financieros. Para ello, dichas entidades les ofrecen diferentes fondos o aplicaciones financieras cuya finalidad no es otra que la de alcanzar la mayor rentabilidad financiera.

El Banco Central, los bancos comerciales, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito son **intermediarios financieros bancarios**. Algunos de sus pasivos son aceptados por el

público como medios de pago (billetes y depósitos a la vista) y, por tanto, tienen capacidad para crear dinero. Existen, sin embargo, **intermediarios financieros no bancarios** entre los cuales cabe citar las compañías aseguradoras, los fondos de pensiones o mutualidades, las sociedades de inversión inmobiliaria, los fondos de inversión, las empresas de *leasing* y *factoring*, y las sociedades de garantía recíproca, entre otros (ver **Recuadro 6.4**). Estos intermediarios financieros no bancarios se caracterizan porque sus pasivos no son dinero, por lo que su actividad es más *mediadora* que la de los intermediarios financieros bancarios.

Recuadro 6.4. Intermediarios financieros no bancarios

Dentro de las entidades financieras no bancarias encontramos entidades varias que emiten activos que no son dinero y realizan actividades más allá de las meramente bancarias. No obstante, en muchas ocasiones, estas funciones también las realiza la propia banca, bien directamente o a través de empresas de su grupo. Es muy común que cada banco o caja de ahorros cuente con su aseguradora, sus fondos de inversión o sus propios fondos de pensiones.

Las *compañías aseguradoras* emiten activos financieros específicos (pólizas de seguros) bajo la forma de un contrato por el cual el asegurador se obliga a indemnizar —a cambio del cobro de una prima anual, en el caso de que se produzca y dentro de los límites pactados—, un determinado suceso (accidente, fallecimiento, robo, etc.) que suponga un daño para la persona asegurada. También puede obligar a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas. Lógicamente, las compañías deben constituir cuantiosas reservas, que invierten en otros intermediarios financieros y en títulos de renta fija, tanto públicos como privados.

Los *fondos de pensiones privados* o *mutualidades* tienen como misión complementar o suplir las pensiones que la Seguridad Social paga después de llegar a la edad de jubilación. Para ello, los asociados realizan, durante su vida laboral activa, aportaciones periódicas, las cuales se acumulan, junto con los intereses pactados, en un fondo que el asociado percibe al momento de jubilarse. Como el tiempo que transcurre hasta que deben reembolsar el fondo es amplio, las mutualidades invierten en activos a largo plazo las cantidades acumuladas y así tratan de proporcionar más rentabilidad a sus asociados.

Las *sociedades y los fondos de inversión mobiliaria* son grupos de inversores que se asocian para acceder mejor a la Bolsa de Valores. A cada inversor se le expide un certificado de participación representativo de una parte del patrimonio de la sociedad, cuyo valor global, compuesto por valores de renta fija o variable, fluctúa según las cotizaciones del mercado de valores. Otra posibilidad es invertir en activos no financieros como obras de arte, sellos o inmuebles.

Las *sociedades de crédito hipotecario* conceden créditos hipotecarios, para lo cual obtienen recursos mediante depósitos a plazo o la emisión de títulos hipotecarios garantizados por su cartera de créditos (cédulas hipotecarias), o por un crédito concreto (bonos hipotecarios).

Las *empresas de leasing* son instituciones financieras que adquieren bienes de capital y los alquilan a particulares o empresas a cambio de una cuota periódica de arrendamiento, dando al final del contrato la opción de compra de dicho bien a estos clientes. De este modo, el *leasing* (o arrendamiento financiero) es un alquiler con opción de compra al final del contrato. Cuando termina el periodo de alquiler se puede devolver el bien a la empresa *leasing*, o bien comprarlo según el precio fijado en el contrato.

Las *empresas de factoring* constituyen otra forma de financiación empresarial que consiste en la venta de todos los derechos pendientes de cobro representados en facturas o letras de cambio, a una empresa denominada *factor*. Ésta, a cambio de una comisión, proporciona liquidez inmediata a la empresa que le cede los derechos de cobro de las facturas o letras de cambio, lo cual le evita el problema de los impagados y morosos.

Finalmente, las *sociedades de garantía recíproca* favorecen que sus asociados, normalmente pequeñas o medianas empresas, accedan a financiación, actuando como sociedades avalistas de los créditos que éstas solicitan.

Fuente: www.aprendeconomia.com

Por otra parte, la **Bolsa de Valores** es el mercado oficial de títulos que permite a las empresas colocar títulos entre el público y, a través de operaciones de compra y venta de acciones, obligaciones, bonos, certificados de inversión y demás títulos de crédito o valores inscritos en bolsa, pueden transformarlos en recursos líquidos. De este modo, la *Bolsa de Valores* permite el encuentro directo entre las personas que cuentan con dinero y desean invertirlo (inversionistas), y los agentes o corredores de bolsa que tienen autorización para asesorar o realizar directamente inversiones o transacciones de valores en los mercados financieros.

Ahora bien, muchas de esas entidades de **intermediación financiera** no aseguran la orientación de dichos ahorros hacia las inversiones de carácter productivo que el sistema económico requiere para incrementar su capacidad productiva de futuro, esto es, las inversiones de carácter tecnológico o de carácter social, nuevos equipos de capital, innovaciones medioambientales, etc. De este modo, el *sistema financiero* orientado a mantener la rentabilidad de la cartera de activos financieros de los particulares no es suficiente para sustentar el desarrollo económico, social y ambiental de una economía. Se precisa disponer de una intermediación financiera para el desarrollo o, dicho en otras palabras, de una **Banca Pública de Desarrollo**.

Hay que insistir en que los recursos que captan los bancos comerciales no son **ahorros** en el sentido estricto del término, es decir, destinados a garantizar las *inversiones productivas* del sistema económico, sino cantidades que se mantienen en *depósitos* en los bancos comerciales con objeto de hacer frente a gastos corrientes, algo bien distinto al **ahorro** que se orienta hacia la **inversión productiva** del sistema económico. Por todo ello, se hace necesaria la *intermediación financiera para el desarrollo*, con el fin de asegurar la realización de las inversiones de capital que requiere el sistema económico para ampliar su capacidad de futuro y para asegurar las inversiones tecnológicas, sociales y medioambientales.

La **Banca Pública de Desarrollo** (a nivel nacional, regional o municipal) trata, pues, de canalizar el ahorro hacia los proyectos y programas de inversión productiva, intentando de este modo que los recursos no destinados al consumo sean aplicados a realizaciones social, ambiental y colectivamente necesarias, y no a aplicaciones financieras de carácter especulativo, inmobiliario o bursátil.

En realidad, existen ejemplos en que el sistema bancario logra facilitar la canalización del ahorro hacia la inversión productiva, como cuando recolecta depósitos a largo plazo que, precisamente por este carácter, pueden considerarse como una parte del ahorro que puede orientarse hacia la inversión productiva y no solamente como reservas monetarias para atender a gastos corrientes de los/as particulares.

Un tipo de entidades bancarias importante lo forma la llamada «**banca ética**», también conocida como **banca social** o **banca alternativa**. Se trata de un conjunto de entidades financieras cuyos productos no están condicionados exclusivamente al criterio del máximo beneficio y la especulación financiera. Su actividad se centra en la inversión en proyectos de la economía real con motivos sociales o ambientales como prioritarios.

Según la entidad *Fiare, Banca Ética* (www.fiarebancaetica.coop), la **banca ética** o **banca alternativa** es el conjunto de entidades intermediarias financieras cuya oferta de servicios no está condicionada exclusivamente por el criterio de la rentabilidad financiera, ya que sus servicios se basan en principios alternativos, de cooperación y de carácter sostenible ambientalmente, siendo responsables de la gestión del dinero de sus clientes, con una estructura de gobierno fundamentada en la participación cooperativa. Los proyectos de *banca ética* o *banca alternativa* se basan en una gestión totalmente transparente, en fomentar la economía real, para lograr beneficios medioambientales y generar servicios priorizando el comercio justo y la ayuda social, entre otros. Los gestores de la banca ética analizan los proyectos de inversión siguiendo rigurosos criterios de sostenibilidad, beneficio social y medioambiental, y solo conceden créditos bancarios a empresas o particulares que cumplan dichos criterios.

Otra entidad representativa de la banca ética es *Triodos Bank* (www.triodos.es), que lleva desde 1980 demostrando que es posible hacer banca de otra manera. Una banca ética y sostenible, que tiene en cuenta el bienestar de las personas y el medio ambiente. *Triodos Bank* es un banco europeo independiente cuya misión es activar el dinero en beneficio de las personas y el medio ambiente. Promueve un modelo de banca con valores que utiliza el poder de las finanzas para financiar el cambio. Y lo hace siendo transparente en el impacto de sus actividades y en el uso que hace del dinero que le confían sus clientes, informando acerca de las organizaciones y empresas que financian, y las historias humanas que hay detrás.

6.5. La inflación

La **inflación** es un aumento generalizado y persistente de precios en los bienes y servicios del sistema económico. Esta subida de precios provoca la pérdida de poder adquisitivo de la gente, al producirse la *depreciación* o *devaluación* de la moneda⁴⁸, ya que hay que entregar más unidades monetarias para adquirir el mismo bien o servicio.

Para efectuar la medición de la inflación se utilizan *índices de precios*, siendo el más común de ellos el **índice de precios al consumo** (IPC), que proporciona información sobre la evolución de los precios de un conjunto de bienes y servicios seleccionados en la «*cesta de la compra*», es decir, representativos del consumo promedio de los hogares. Los bienes y servicios que forman la *cesta de la compra* tienen su correspondiente ponderación en dicha cesta, en la cual entran:

- Bienes de *consumo corriente* (como alimentos, productos de droguería y farmacia, gasto en carburantes, o consumo de electricidad en los hogares, entre otros);
- Bienes de *consumo duradero* (como vestimenta, teléfono móvil, o la adquisición de electrodomésticos, por ejemplo);
- *Servicios* (como el alquiler de la vivienda, el pago de los seguros de la casa o del automóvil, entre otros).

Los precios de los productos que integran la *cesta de la compra* varían a lo largo del año, siendo la *tasa de inflación interanual* la comparación del precio de la cesta de la compra en un determinado mes del año en curso, y el precio de la cesta de la compra el mismo mes del año anterior.

a) Diferentes tipos de inflación

Al referirnos a la **inflación** se suele usar una terminología distinta para describir los *diferentes tipos* de aumento de precios. Así, se habla de una *inflación moderada* cuando se refiere a aumentos de precios inferiores al 10% anual; una *inflación galopante*, cuando estamos ante subidas de precios de dos o tres dígitos al año; e *hiperinflación*, cuando se trata de aumentos de precios superiores al mil por ciento anual (ver **Recuadro 6.5**).

⁴⁸ Se trata de dos conceptos diferentes, aunque en ambos se produce una pérdida del valor de la moneda nacional frente a la divisa extranjera. Sin embargo, se utiliza el término *depreciación* cuando se trata de la pérdida de valor de la moneda nacional en una situación de fluctuación libre del tipo de cambio, mientras que la *devaluación* de la moneda es resultado de una acción de gobierno al fijar un tipo de cambio en el que se incrementa el número de monedas nacionales por una unidad monetaria extranjera, esto es, se devalúa la moneda nacional.

Recuadro 6.5. Episodios de hiperinflación en la historia

La *hiperinflación* ocurre cuando hay un continuo y acelerado aumento de la cantidad de dinero sin un correspondiente crecimiento en la producción de bienes. Casi siempre los detonantes de la hiperinflación son las guerras que destruyen las bases de las economías nacionales, y la aplicación de políticas monetarias y fiscales equivocadas. Entre la lista de las hiperinflaciones más graves de la historia cabe citar:

Alemania, 1923 (inflación mensual de 29.500 por ciento)

La peor hiperinflación que sufrió Alemania fue causada por la Primera Guerra Mundial. En aquel momento, la entonces República de Weimar empezó a financiar sus gastos militares con las deudas en 1914. En 1919 el país perdió la guerra y fue obligado a pagar reparaciones de guerra. Cuando en 1923 Alemania ya no podía pagar, los ejércitos de Francia y Bélgica penetraron en su territorio y forzaron al país a abonar las reparaciones en materias primas, lo que empeoró la situación y resultó en una hiperinflación. Los precios se duplicaban cada cuatro días. En el peor momento, un dólar americano equivalía a 80.000 millones de marcos.

Hungría, 1946 (inflación mensual de 13.600 por ciento)

Entre agosto de 1945 y julio de 1946 la inflación diaria en Hungría fue del 207 por ciento y la inflación mensual se situaba en el 13.600 por ciento. La *hiperinflación* que sufrió el país se debió a la ocupación alemana durante la segunda guerra mundial. Casi la mitad de la capacidad productiva de Hungría fue destruida y el gobierno se vio obligado a endeudarse para producir productos en apoyo a Alemania. En verano de 1945 en Hungría circulaban billetes de 10 millones de *pengos* (moneda nacional) ante lo cual el gobierno decidió crear una nueva moneda —*adopengo*— cuyo valor en enero de 1946 era de un *pengo*, aunque en julio de ese año el *adopengo* ya valía 2.000 trillones de *pengos*. Posteriormente, la situación se hizo tan grave que el gobierno adoptó una moneda especial para el pago de impuestos y los servicios postales, que se ajustaba cada día. Finalmente, se creó una nueva moneda oficial llamada '*forinto*', que equivalía a 400.000 cuatrillones de *pengos*. El valor del *forinto* representó el récord mundial de inflación.

Fuente: www.actualidad.rt.com

Asimismo, hablamos de **inflación subyacente** o *inflación básica* cuando en el índice de precios al consumo no se tienen en cuenta los productos energéticos ni los alimentos sin elaborar, por ser productos cuyos precios sufren grandes fluctuaciones debido a conflictos internacionales, malas cosechas, o actuaciones financieras especulativas en los mercados. Se trata con ello, de aislar de la medición de la *inflación* este subconjunto de productos con precios más erráticos, a fin de conocer la tendencia general del núcleo principal de los precios a medio plazo.

Por otra parte, la **deflación** es el fenómeno opuesto a la inflación. Se trata de una situación de baja sostenida de precios que se prolonga durante algún tiempo. La *deflación* no es lo mismo que la **desinflación**, que constituye una acción orientada a lograr la desaceleración de los precios, esto es, que trata de disminuir su crecimiento, mientras que la *deflación* implica tasas de variación negativas del índice de precios al consumo (IPC). Ver **Recuadro 6.6**.

Recuadro 6.6. La deflación

La *deflación* tiene lugar cuando la oferta de bienes y servicios en una economía es superior a la demanda. En estas circunstancias, el sector empresarial se ve obligado a reducir los precios para poder vender la producción y no acumular stocks. Un descenso de los precios deteriora los *beneficios empresariales*, lo que implica recortes de plantilla y de inversión en bienes de equipo lo que, a su vez, lleva a una disminución de la demanda que de nuevo recorta los beneficios empresariales. Si no se aplican políticas correctoras, la salida de este círculo vicioso sólo se produce cuando los precios han disminuido lo suficiente para que los consumidores y empresas puedan restablecer progresivamente su nivel de demanda.

Además, la *deflación* provoca fuertes distorsiones en la actividad financiera, ya que aumenta la carga real de intereses que sufren los deudores. Por ejemplo, durante la *Gran Depresión* la Reserva Federal de los EE.UU. disminuyó los tipos de interés hasta el 0,5% a principios de 1930. Sin embargo, en esas condiciones las familias preferían mantener su dinero en casa ya que la rentabilidad que ofrecían las entidades financieras era muy reducida. Al no disponer de recursos de los clientes, los bancos no podían conceder préstamos para la actividad productiva. Por ello, fue la política de estímulo a través del gasto público acometida por el presidente Franklin D. Roosevelt, en el marco del «*New Deal*», la herramienta que permitió superar la crisis.

Fuente: www.abc.es

En economía suele decirse que un nivel de inflación no demasiado elevado⁴⁹ tiene efectos positivos en el dinamismo del sistema económico, siempre que los sueldos y salarios puedan subir al mismo ritmo que el de la inflación, con el fin de mantener la capacidad adquisitiva de los hogares. Asimismo, el alza en los precios permite reducir el valor de las deudas de los hogares, de las empresas y del Gobierno, aunque supone una pérdida para los acreedores de dichas deudas. Entre los inconvenientes de la *inflación* cabe señalar la pérdida de poder adquisitivo (en el caso de que los sueldos y salarios no suban al menos en la misma proporción que la subida de precios), y la disminución del ahorro, ya que la gente tiende a gastar su dinero, en vez de ahorrarlo, ante la posibilidad de que ese dinero valga aún menos en el futuro inmediato.

Como se aprecia, las alteraciones de precios provocan en los agentes económicos una situación de incertidumbre al perder la referencia de los valores de las mercancías, o la certeza sobre el nivel de rentabilidad de sus inversiones. De este modo, las *expectativas* de los diversos agentes económicos ante la *inflación* pueden tener distintos efectos sobre la misma, incluso alentando aún más las tensiones alcistas de precios. En este sentido, cabe citar las mayores *demandas salariales* ante la subida de precios, con objeto de evitar la pérdida de capacidad adquisitiva. De otro lado, el diferente *poder de mercado* de las empresas les permite, a veces, trasladar *vía precios* las alzas de los costes de producción, ya se trate de alzas salariales, mayores costes financieros, o subida de los gastos de comercialización (publicidad y gastos de imagen, entre otros).

Hay que recordar además, como señala Juan Torres (2009), que la *alta rentabilidad* con la que trabajan los bancos y el sector financiero en general, ha originado una *hipertrofia* de los flujos monetarios y de los activos financieros, siendo la circulación monetaria varias veces superior a la circulación de mercancías, generando con ello un permanente caudal de *me-*

⁴⁹ La inflación es uno de los aspectos más importantes en la política monetaria de los bancos centrales. El principal objetivo del Banco Central Europeo, por ejemplo, es lograr la estabilidad de precios, manteniendo una tasa de inflación del 2% anual.

dios de pago sin contrapartida real, lo cual amplía la masa monetaria de la economía, presionando hacia la subida de precios. También están los efectos ocasionados por subidas de precios generadas en el exterior pero que tienen influencia en la economía nacional, como sucede con las subidas de los precios del petróleo, dada la importancia de los carburantes en el conjunto del sistema económico y el efecto en cadena que se genera en multitud de ramas de la actividad económica.

Todos estos efectos de la *inflación* pueden analizarse desde la perspectiva de la *demanda agregada* de la economía⁵⁰ así como desde la perspectiva de la *oferta* de productos. Desde el lado de la demanda agregada, la inflación altera las expectativas de la población así como la capacidad adquisitiva de los agentes económicos (ver **Recuadro 6.7**).

Recuadro 6.7. Efectos de la inflación

a) Efectos sobre la demanda

Ante situaciones de persistente alza de precios, los agentes tienden a adelantar sus compras si esperan que el proceso inflacionista continúe, mientras que los ahorradores procuran resguardar sus recursos —ya que el alza de precios deteriora su valor real— mediante su colocación en «*valores refugio*» (inmuebles, joyas, oro, obras de arte, etc.) cuyos precios tienden a situarse por encima del índice general pero que no contribuyen a la creación de actividad económica. Asimismo, la inflación favorece a las personas con deudas ya que las unidades monetarias ven disminuido su valor. Por otro lado, los individuos con rentas fijas (como las personas jubiladas) y los perceptores de rentas bajas, con menor capacidad para salvaguardar sus rentas en «*valores refugio*», se verán más perjudicados por la inflación, al deteriorarse sus rentas reales y disminuir su capacidad adquisitiva. Por tanto, la inflación *redistribuye* la renta de los acreedores a los deudores, y afecta mucho más a quienes sólo disponen de rentas fijas, que a aquellos que tienen posibilidad de incorporar las subidas de precios al valor de sus rentas o activos.

b) Efectos sobre la oferta

Desde el punto de vista de la oferta, cuando se perturba el mecanismo de los precios, se afecta la rentabilidad y los planes de producción de las empresas. Asimismo, ante las subidas de precios, los prestamistas tratan de resguardarse mediante subidas del *tipo de interés* que cobran por los préstamos, lo cual encarece la financiación de la economía y desincentiva la inversión productiva. Además, la inflación provoca que los recursos se desvíen preferentemente hacia actividades especulativas, en las que es posible obtener rápidas ganancias como consecuencia de la variación de los precios, lo cual perjudica a la dotación de capital productivo, y va en detrimento de la inversión en la actividad económica.

Fuente: Juan Torres (2009): *Economía Política*. Ediciones Pirámide. Madrid.

b) Causas de la inflación

Entre las explicaciones acerca de las causas de la inflación existen algunas que se centran en determinados aspectos coyunturales concretos (ya sea en los excesos de la demanda agregada de la economía, la presión de los mayores costes de producción y de los costes fi-

⁵⁰ El concepto de *demanda agregada* equivale al gasto total en bienes y servicios en un determinado período. En ocasiones se señala que este concepto se refiere a la demanda *planeada* por los diferentes actores, mientras se utiliza el concepto de *demanda efectiva* para referirse a la demanda efectivamente llevada a cabo.

nancieros, o el elevado nivel de la oferta monetaria del sistema), y otras que subrayan la naturaleza estructural del sistema económico, y los conflictos subyacentes en el mismo entre los diferentes agentes socioeconómicos. De este modo, podemos hablar de explicaciones en torno a la *inflación de demanda*, la *inflación de costes* y la interpretación *monetarista* de la inflación, de un lado, y la *inflación estructural*, de otro.

La **inflación de demanda** pone el énfasis principal en la excesiva presión de la demanda o gasto de la economía (consumo e inversión), que empuja hacia el alza de precios, en particular si desde el lado de la oferta productiva del sistema no hay una capacidad suficiente para incrementar la producción y el empleo. En la jerga económica, se dice que la *oferta* tiene una reducida *elasticidad* (o que es una oferta *rígida*) ante los cambios en la demanda⁵¹. Con el concepto de *elasticidad de la oferta*, se intenta medir el cambio relativo en la cantidad total de bienes o servicios que se ofertan en el mercado ante el alza de precios ocasionada por la mayor demanda de dichos productos. Es claro que en el caso de una oferta *elástica* la presión de la demanda puede ser atendida con un aumento de la actividad productiva y el empleo. Ver **Recuadro 6.8**.

Recuadro 6.8. Keynes y la presión de la demanda efectiva de la economía

Keynes reconoció que la presión de la *demanda efectiva* puede ocasionar inflación si la oferta agregada es muy *rígida*. La elasticidad de la oferta agregada es el factor determinante de que un incremento de la demanda procure mayor producción y empleo, o sólo precios más elevados. Desde el punto de vista keynesiano, la elasticidad de la oferta agregada es alta en épocas de depresión económica, pues el equipo productivo y la mano de obra están desempleados o subempleados y es posible responder con aumentos en la producción ante incrementos de la demanda agregada. Por el contrario, en momentos de expansión, cuando la mano de obra y el capital están a plena ocupación, no es posible ampliar su utilización, y una mayor demanda agregada provoca inflación.

A una conclusión semejante puede llegarse analizando el comportamiento desequilibrado entre el ahorro y la inversión. Si se produce un crecimiento del consumo que dé lugar a una disminución en la capacidad de ahorro, que es la fuente de la inversión, ésta será insuficiente para afrontar la producción de bienes y servicios requeridos, lo que provoca la subida de precios. En consecuencia, los remedios a la tensión inflacionista habrán de contrarrestar el exceso de la demanda allí donde se produce, es decir, en la demanda efectiva. Para ello habría que utilizar una política fiscal que reduzca el nivel excesivo de gasto agregado que soporta la economía.

Esta argumentación keynesiana tiene el inconveniente de que no permite explicar la coincidencia entre el desempleo y las subidas de precios, es decir la existencia de *estanflación*⁵² o, dicho de otra forma, la situación de inflación cuando existe capacidad productiva sin utilizar.

Fuente: Juan Torres (2009): *Economía Política*. Ediciones Pirámide, Madrid.

La **inflación de costes** pone el énfasis principal en la subida de los costes de producción de las empresas, lo cual está vinculado a la evolución de los costes salariales y no salariales (publicidad, gastos de gestión, costes financieros, entre otros), así como al establecimiento de los *márgenes de beneficios* por parte de las empresas. De este modo, la inflación es consecuencia de la presión ejercida por todos estos componentes del coste de producción.

⁵¹ La *elasticidad* trata de medir la sensibilidad de una variable ante el cambio de otra variable.

⁵² La *estanflación* es la combinación de *estancamiento económico* con *inflación*. Se trata de una situación económica grave para la economía.

Por su parte, la explicación **monetarista** de la inflación señala que las variaciones de precios guardan relación con el volumen de la oferta monetaria de la economía. En otras palabras, la inflación se explica por la existencia de un crecimiento importante de la base monetaria en relación con el volumen de la producción de bienes y servicios, una circunstancia que en la situación actual de *hipertrofia* del sistema financiero, constituye una amenaza permanente.

Finalmente, la **inflación estructural** subraya la existencia de características intrínsecas al sistema económico que se expresan, entre otras formas, mediante tensiones permanentes hacia el alza de precios. Entre estas características hay que aludir al creciente nivel de concentración económica y empresarial, así como la impresionante expansión (o *hipertrofia*) del capital financiero en relación al capital productivo, los elevados márgenes de beneficio con que trabaja este sector, y el recurso habitual que supone el desvío de parte de los beneficios a paraísos fiscales (ver **Recuadro 6.9**).

Recuadro 6.9. El recurso a los paraísos fiscales por parte de las grandes entidades bancarias

Un informe elaborado por *Oxfam Intermón* y *Fair Finance Guide* señala que los 20 principales bancos de la Unión Europea trasvasaron en 2015 un beneficio de 25.000 millones de euros a *paraísos fiscales* con objeto de pagar menos impuestos. Dicha cantidad, que supone un 26% del total de sus ganancias, no se corresponde, según *Oxfam Intermón*, con la actividad que las entidades tienen en este tipo de jurisdicciones ni con la actividad económica real que se desarrolla en ellos.

En este sentido, el informe titulado «*Bancos en el exilio*» afirma que los *paraísos fiscales* suponen el 5% del Producto Interior Bruto mundial y acogen sólo al 1% de la población global. Trasladar las ganancias a *paraísos fiscales* permite a las compañías y entidades que lo hacen pagar menos impuestos que en los países no considerados como tal o, incluso, no pagar nada y también les da vía libre para escapar de las obligaciones legales.

El informe señala que algunas entidades han reportado beneficios en paraísos fiscales a pesar de declarar pérdidas en otros países. En 2015, el **Deutsche Bank** declaró escasos beneficios o incluso pérdidas en sus principales mercados, mientras obtuvo 2.000 millones en paraísos fiscales, siendo los preferidos **Luxemburgo e Irlanda**, que concentran el 29% de los beneficios en el año 2015. Ese mismo año, las 20 principales entidades bancarias europeas obtuvieron un beneficio de 4.900 millones en Luxemburgo, más de lo que obtuvieron en Reino Unido, Suecia y Alemania juntos.

Fuente: www.attac.es

Desde la perspectiva *neoliberal* se señala, por el contrario, que es la intervención del Estado lo que genera la expansión del gasto público, cuya financiación requiere incrementar la presión fiscal, lo cual se traslada al alza de precios y al aumento de la oferta monetaria como consecuencia del recurso del Estado al crédito del Banco Central. De ahí la insistencia neoliberal en disminuir la presencia del Estado en la economía y en mantener los Bancos Centrales como entidades «independientes», es decir, en manos privadas, lejos del control parlamentario y gubernamental.

6.6. La Política Monetaria y sus relaciones con la política presupuestaria y fiscal

a) La importancia de la Política Monetaria

La **Política Monetaria** es el conjunto de intervenciones llevadas a cabo por las Autoridades Monetarias con la finalidad de controlar la cantidad de dinero (*oferta monetaria*) del sistema, y contribuir de ese modo a los objetivos generales de la *Política Económica* del país. Un objetivo

fundamental de la *política monetaria* es el control del **tipo de interés** de la economía, dada su influencia en el consumo, el ahorro y la inversión, de un lado, y en los costes del crédito bancario, de otro, tratando de facilitar el acceso al mismo por parte de los agentes económicos.

De este modo, a través de la actuación sobre la *oferta monetaria* y el *tipo de interés*, se puede influir en la *demanda agregada* de la economía y, por tanto, en el nivel de producción, empleo e ingreso total. Asimismo, dado que las decisiones sobre el *tipo de interés* influyen sobre los costes financieros, se produce también una incidencia sobre los precios. Además, la influencia sobre el *ahorro* afecta a la acumulación de capital y, por consiguiente, al nivel de crecimiento económico y desarrollo del país.

Por otra parte, en una economía *abierta* al exterior las variaciones del *tipo de interés* pueden provocar entradas o salidas de capitales, lo que incide en los saldos financieros de la Balanza de Pagos. En suma, la *política monetaria* constituye un instrumento fundamental para lograr modificar las condiciones de la producción, la renta, el empleo y los precios, entre otras variables macroeconómicas.

La **Política Monetaria** puede influir sobre la *oferta monetaria* de una economía a través de varios procedimientos:

- Aumentando o disminuyendo los *coeficientes de caja* de los bancos comerciales.
- Aumentando o disminuyendo los *préstamos* que se conceden a los bancos comerciales.
- Realizando «*operaciones de mercado abierto*», esto es, compra o venta de títulos en el mercado financiero. Si se pretende incrementar la cantidad de dinero en circulación, el Banco Central procederá a la compra de títulos en el mercado financiero, con lo cual estará aumentando la cantidad de dinero disponible por los particulares. Por el contrario, si se desea reducir la cantidad de dinero en circulación, procederá a la venta de títulos en el mercado financiero, sugiriendo —además— a los bancos comerciales la adquisición de esos títulos.

Los objetivos finales de la **Política Monetaria** (y de la *Política Económica* en general) vienen fijados por los respectivos gobiernos nacionales. En las últimas décadas, el predominio de los planteamientos neoliberales ha dado prioridad casi exclusiva a la estabilidad de precios o *control de la inflación*, como ocurre en la *Unión Monetaria Europea*, lo cual deja de lado otros objetivos fundamentales de la **Política Monetaria** como son la búsqueda del pleno empleo o la recuperación económica⁵³. Ver **Recuadro 6.10**.

Como ya se ha señalado, la utilización del **tipo de interés** constituye una variable operativa fundamental por parte de las autoridades monetarias. Si se pretende impulsar dinamismo de la economía, la **bajada del tipo de interés** permitirá abaratar la financiación de la actividad económica, es decir, se podrán obtener créditos para el consumo o la inversión más fácilmente, e incluso el Estado podrá financiarse a un coste menor. De este modo, puede aumentar el consumo, la inversión y el gasto público, esto es, los componentes principales de la *demanda agregada* de la economía y, con ello, la producción, el empleo y el ingreso. Hay que hacer notar, sin embargo, que ello puede ser así siempre y cuando la mayor facilidad para el acceso a la financiación no se desvíe hacia aplicaciones financieras especulativas a nivel nacional o internacional, como ya se ha insistido, en cuyo caso la política de bajos tipos de interés puede no dar los resultados esperados.

⁵³ En la Zona del Euro, los países han delegado el control de la *política monetaria* en el Banco Central Europeo, lo que supone la renuncia a la utilización del instrumental de la política monetaria para enfrentar las dificultades de la economía nacional. En su lugar, una misma receta de carácter genérico (la defensa a ultranza de una *política de austeridad* para el control de la inflación) trata de hacer frente a las diversas situaciones nacionales, sin que ello alivie la situación de la crisis económica y social en los países del sur de Europa.

Recuadro 6.10. Rechazo a las políticas de austeridad

Hace poco escribí acerca de cómo en este momento Europa lo está haciendo peor, al menos en términos de producción industrial, y probablemente de producción en general, que durante la Gran Depresión. Mucha gente respondió que entonces las cosas eran diferentes, porque Europa se estaba rearmando. Vaya. ¿Y qué quieren decir con eso? El gasto militar no tiene nada especial que lo convierta en un estímulo mejor que otros tipos de gasto. De hecho, ocurre lo contrario, ya que gastar en cosas útiles puede reforzar el potencial de la economía a largo plazo y darle un impulso a corto plazo. Así que cuando se atribuye la recuperación europea de los años treinta al gasto militar se está afirmando que lo que entonces necesitaba la economía era una política fiscal expansionista, y que la necesitaba tan desesperadamente que incluso el gasto destructivo tuvo un efecto positivo.

Esta vez, las buenas noticias son que tenemos paz; las malas, que los líderes europeos, a falta de incentivos para reforzar a sus ejércitos, han prestado oídos a los profetas de la austeridad y han recortado el gasto cuando debería estar aumentando. Y el resultado es una depresión en camino de ir a peor que la de los años treinta.

Fuente: *The New York Times*. Paul Krugman, 26 de noviembre de 2013.

En otras ocasiones, la **subida de los tipos de interés** puede constituir un instrumento de las autoridades monetarias para frenar el crecimiento de los precios ocasionado por un excesivo nivel de los gastos de consumo o de inversión, lo que genera un exceso de demanda. De este modo, la subida del tipo de interés hará más costosa la financiación del consumo y de la inversión.

Finalmente, hay que aludir también a la **política de redescuento** de títulos como parte del instrumental de la política monetaria. Los bancos comerciales pueden acudir al Banco Central de la nación para conseguir liquidez mediante el **redescuento** de títulos, normalmente deuda pública, que los bancos comerciales tienen en su cartera. De este modo, el Banco Central puede modificar la *oferta monetaria* del sistema a través del **tipo de redescuento**, que es el tipo de interés al que el Banco Central está dispuesto a prestar dinero a las entidades financieras.

Así pues, a través de la **política de redescuento** el Banco Central establece las condiciones para la concesión de créditos a los bancos comerciales a corto plazo. Esta política consiste en la determinación del **tipo de redescuento** y la fijación del volumen de títulos susceptibles de descuento. El alcance de esta política depende de las necesidades y comportamiento que tengan los bancos comerciales. El Banco Central utiliza los créditos por los que cobra el **tipo de redescuento** no sólo para controlar la oferta monetaria, sino también para ayudar a las instituciones financieras cuando tienen dificultades.

Si sube el **tipo de redescuento**, los créditos que el Banco Central presta a las entidades financieras serán más caros, luego las entidades financieras demandarán menos, provocándose una contracción de la base monetaria. Por el contrario, si el Banco Central baja el **tipo de redescuento**, los créditos serán más baratos y las entidades financieras podrán solicitar más recursos, provocando la expansión de la base monetaria.

b) *Las relaciones entre la política monetaria y las políticas presupuestaria y fiscal*

Hay que señalar, finalmente, la importancia de la coherencia y coordinación de las diferentes políticas de gobierno, en este caso la política monetaria y las políticas presupuestaria y fiscal, ya que todas ellas poseen relaciones importantes y las variaciones de ingresos y gastos públicos pueden afectar a la cantidad de dinero de la economía. Los gastos públicos propor-

cionan una inyección de medios de pago en la economía, lo cual aumenta los depósitos a la vista o el dinero en efectivo en manos de los particulares, lo que supone un incremento de la oferta monetaria, que será mayor si los bancos comerciales donde se realizan los depósitos de los nuevos fondos provenientes del gasto público recurren al mecanismo **multiplicador del dinero bancario** ya descrito. Ahora bien, como el gasto público debe ser financiado, puede suceder que la forma como se realice dicha financiación por parte del Estado tenga el efecto compensatorio de disminuir la liquidez del sistema, dando con ello un incierto resultado en términos del efecto monetario *neto*.

El gasto público puede ser financiado de diversas formas, entre las que se encuentran la financiación mediante *impuestos*, la financiación a través de la *emisión de Deuda Pública* (vendida al Banco Central, a los bancos comerciales, a los particulares, o en el sector exterior), y la *financiación por el Banco Central*. En el caso de la financiación del gasto público mediante impuestos, los efectos sobre la cantidad de dinero de la economía pueden verse compensados entre sí en buena medida. Sin embargo, si se trata de la financiación del gasto público a través de la emisión de *Deuda Pública* vendida al Banco Central, el efecto monetario final de la variación del gasto público se convierte en un aumento de la oferta monetaria, lo que no sucede así en el caso de la venta de Deuda Pública a los particulares, ya que supone una disminución de la oferta monetaria por el valor de la deuda adquirida por éstos.

Por otro lado, en el caso de la venta de Deuda Pública a los bancos comerciales, el efecto monetario final dependerá de la política de expansión del crédito que mantengan estos bancos, sobre lo cual influye, también, el propio Banco Central. Pero si se trata de la venta de Deuda Pública en el exterior, el efecto sobre la oferta monetaria es pleno ya que no se da ningún movimiento compensatorio. Finalmente, la financiación del gasto público a través de un préstamo del Banco Central supone un incremento de la oferta monetaria. En suma, las políticas presupuestaria y fiscal de los gobiernos tienen una influencia clara (y compleja) en la oferta monetaria de las economías, de ahí la necesidad de alcanzar una coordinación adecuada y coherente de las diferentes políticas (Torres, 2009).

6.7. El proceso de formación de los precios en las economías de mercado

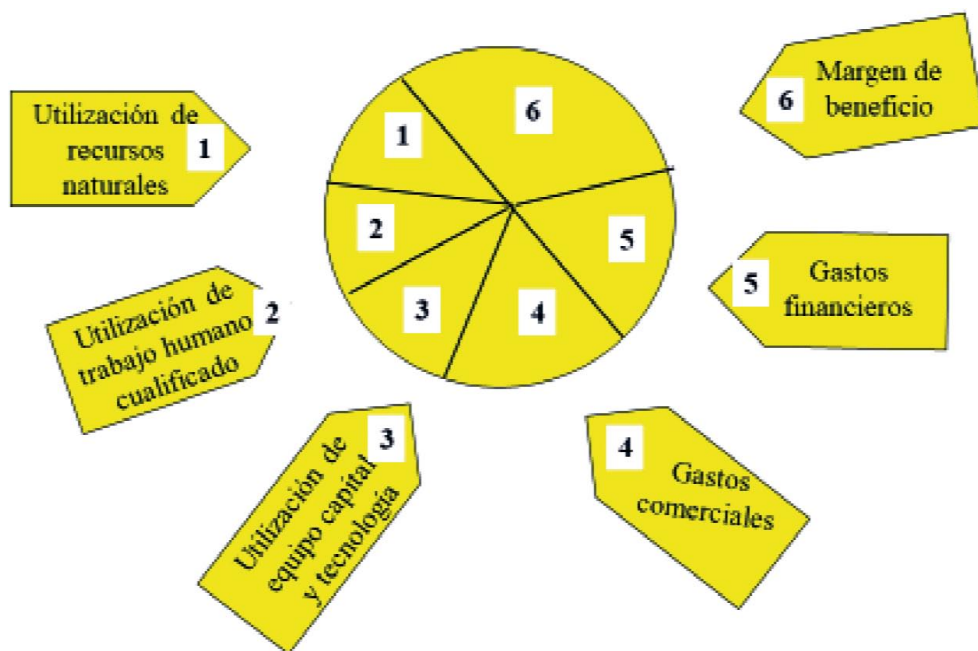
Nos detenemos ahora en un aspecto que, en mi opinión, los manuales convencionales de economía tratan de forma bastante simplista, no exenta de una fe inmensa en un funcionamiento fuertemente idealizado, pero que no se corresponde con la realidad. Se trata de la explicación sobre el proceso de formación de los precios en el sistema económico, un tema de indudable importancia como mecanismo de orientación de las decisiones sobre los intercambios en una economía de mercado.

En mi opinión, los precios no se forman en los mercados, según las distintas posiciones de la oferta y la demanda lo cual influye, ciertamente, en las transacciones realizadas en los mercados, pero para explicar el proceso de formación de los precios hay que referirse previamente al momento de la producción de las mercancías y sus elementos componentes. En el **Gráfico 6.11** he tratado de mostrar estos componentes.

Es el proceso de producción el que permite explicar el *núcleo básico* de la formación de los precios de las mercancías (al menos claramente en el caso de los productos manufacturados).

- La utilización de los *recursos naturales* (energía, agua, materiales, materias primas, servicios de los ecosistemas, etc.) es parte de los componentes utilizados en el proceso de producción y, por tanto, del precio final del producto.

Gráfico 6.11. Elementos que influyen en la formación de los precios en el proceso de producción



- Igualmente, lo es la utilización del *trabajo humano* necesario, en especial, el trabajo humano cualificado, detrás de lo cual está el sistema educativo y de formación profesional de una sociedad.
- Otro componente principal de la formación del precio del producto es el *equipo capital y la tecnología* utilizados que implica, también, el sistema de investigación y desarrollo para la incorporación de innovaciones (I+D+i) que realiza una sociedad.
- Los *gastos de comercialización* (publicidad, gastos de transporte, gestión y desarrollo de marcas comerciales, gastos del reciclaje de residuos, etc.) son también parte de ese *núcleo básico* de componentes que influyen la formación de los precios de las mercancías.
- Igualmente hay que incluir los *gastos financieros* que sustentan los diferentes momentos del proceso productivo, desde el diseño del proyecto productivo hasta la producción final de los bienes o servicios.
- Finalmente, está el establecimiento por parte de las empresas de su correspondiente *margen de beneficios*, lo cual es también parte importante del precio fijado para los productos a la hora de acudir a los mercados.

De este modo, cuando los productos manufacturados llegan a los mercados finales lo hacen con un precio «*tentativo*» determinado. No es cierto que se fijen dichos precios en un encuentro entre las fuerzas de la «oferta» y la «demanda» en los mercados, como se dice de manera simplista y supuestamente ingenua en los textos de economía convencional. La *oferta* ha estudiado previamente los diferentes mercados finales de los bienes y servicios, y asimismo, ha tenido en cuenta las circunstancias del proceso productivo, que es donde se determinan los precios de los productos manufacturados.

Por ejemplo, en la fabricación de un automóvil (de gama baja, media o alta, según el segmento de mercado al que se destina), es el proceso de fabricación el que fija el precio de referencia del automóvil, una vez incorporados todos los componentes del coste, así como los *márgenes de beneficio* empresarial. Los materiales utilizados, la tecnología, el diseño, la sostenibilidad y la calidad de los materiales, además del coste de la mano de obra, los costes de la comercialización y los gastos financieros, todos ellos ayudan a entender la formación del *precio de referencia* del automóvil.

Y cuando dicho automóvil llega a los concesionarios al mismo tiempo que las campañas de publicidad tratan de influir sobre los posibles consumidores, el precio «*tentativo*» ya está fijado para los *intermediarios comerciales* encargados de su venta a los clientes. Las campañas de persuasión publicitaria colaboran a la difusión de las características del auto entre los posibles compradores, los cuales no llegan como protagonistas de la «*demand*» para negociar los precios del automóvil con los elementos de la «*oferta*» en el mercado del automóvil. Se negocia, en todo caso, a cuánto pueden llegar a renunciar los intermediarios comerciales de sus márgenes de beneficio, o qué elementos adicionales del auto pueden servir de acicate o regalo para el cliente final. Pero la *fijación de precios* no sucede en los mercados. Eso es una fantasía en la que insiste la teoría económica convencional.

Recuadro 6.12. Los mercados de materias primas

Los **mercados de materias primas** o productos básicos (en inglés *commodities*) son los mercados mundiales en los que se negocian estos productos no manufacturados y genéricos con bajo nivel de diferenciación. Existen en el mundo unos 50 mercados organizados principales en los que se transmiten y cotizan este tipo de bienes, siendo los más importantes la Bolsa de Metales de Londres, la *Chicago Board of Trade*, y la *New York Mercantile Exchange*. En estos mercados se efectúan transacciones tanto a presente como a futuro y opciones. Los productos intercambiados en estos mercados pueden ser productos agrícolas, metales, productos energéticos y minerales, distinguiéndose entre bienes de carácter *perecedero* como son la mayoría de los productos agrícolas, y *no perecederos*, que son básicamente los productos minerales.

A lo largo de los últimos años, los precios internacionales de las materias primas han experimentado profundos vaivenes, con aumentos de precios por encima de los niveles que estarían justificados por las oscilaciones básicas de la oferta y la demanda. Esta situación ha planteado la posibilidad de introducir regulaciones tendentes a hacer más transparente el funcionamiento de los mercados y limitar la acción especulativa provocada por la entrada en el mercado de derivados financieros de grandes inversores institucionales como fondos de inversión, fondos de pensiones y bancos de inversiones a partir de la liberalización de las normas en el año 2000. La volatilidad de los precios de las materias primas ha ejercido un gran impacto sobre el desempeño de las economías pequeñas y abiertas, introduciendo distorsiones en los términos de intercambio que se traducen en recurrente inestabilidad macroeconómica. Sus principales consecuencias se observan en los ingresos fiscales y los movimientos de inversión, lo que trae efectos nocivos sobre el crecimiento en el largo plazo.

Fuente: www.es.wikipedia.org/wiki/Mercado_de_materias_primas

Otra cosa puede señalarse, sin embargo, respecto a la formación de los precios de los *productos primarios* (que son de especial importancia para buena parte de los países subdesarrollados) y donde intervienen otros elementos importantes, como son los mercados de materias primas (Recuadro 6.12) y la especulación de los mercados de opciones y futuros (Recuadro 6.13).

Recuadro 6.13. Los mercados de opciones y de futuros

Los **mercados de futuros** consisten en la realización de contratos de compra o de venta de ciertas materias en una fecha futura, pactando en el presente el precio, la cantidad y la fecha de vencimiento. Actualmente estas negociaciones se realizan en mercados bursátiles. Nacieron originalmente en el siglo XIX con el objetivo de proteger a los productores de materias primas en un mercado caracterizado por precios muy variables a lo largo del año, que restaban atractivo a la actividad. Las consecuencias de estos contratos fueron evidentes. Imaginemos que se pacta la compra de una determinada cosecha de maíz a 50 céntimos el kilogramo con una fecha de vencimiento determinada. Al llegar a esa fecha hay que pagar lo acordado, pero pueden pasar varias cosas: (i) La primera de ellas es que el precio sea muy similar al pactado, en cuyo caso no debería haber mayores problemas; (ii) la segunda es que el precio real a esa fecha sea inferior al pactado, con lo cual el compromiso asumido de pagar el maíz a un importe mayor del precio real implica una pérdida para el comprador; y (iii) la tercera es que el precio sea superior al pactado y por tanto, una vez comprado, se puede vender el kilo de maíz obteniendo un beneficio de la operación.

El vendedor también corre riesgos, evidentemente, aunque en cualquier caso este riesgo es compartido por ambas partes y los incumplimientos pueden venir de ambos lados. Se necesita de gran confianza entre las partes, pues si antes del vencimiento se ve una evolución de precios poco favorable, es necesaria la cooperación de ambas partes para adelantar la entrega, o para tomar algún tipo de medida que logre reducir el impacto de la variación de precios antes de que se rompa el acuerdo. Todo esto ha hecho que los *mercados de futuros* se introduzcan en mercados organizados que tratan de garantizar las condiciones de la negociación y el cumplimiento de los contratos, lo cual puede realizarse en gran parte gracias a las «*cámaras de compensación de pagos*»⁵⁴.

Con este ejemplo, se ve claramente lo atractiva que puede ser la operación en un mercado especulativo, en el cual podemos encontrar dos tipos de agentes: (i) aquellos que participan en el *mercado de futuros* para protegerse del riesgo en una actividad sometida a altas variaciones de precios, y (ii) aquellos inversores que asumen el riesgo con la perspectiva de obtener beneficios futuros.

Los *mercados de futuros* no solo se realizan en torno a las materias agrícolas sino también a activos financieros, minerales, divisas, etc., y la liquidación no tiene por qué realizarse al vencimiento del contrato, de hecho, cada vez es más extraño que esto ocurra. Antes de esa fecha, el inversor puede realizar una liquidación adelantada, llevando a cabo operaciones a futuro inversas. En otras palabras, vendiendo cuando se es comprador o viceversa. De esta manera se intenta minimizar el impacto de las fluctuaciones de precio, algo que puede requerir de una atención continua a la evolución de los mismos.

Fuente: www.bbva.com, 6 de septiembre de 2015.

Tal como señala Ramón Tamames (1992), los mercados de opciones y de futuros se han desarrollado en las últimas décadas como parte de la *ingeniería financiera*, con la idea de cubrir los riesgos derivados de alteraciones de los tipos de interés en los mercados de dinero, de modificación de los cambios en los mercados de divisas, o de oscilación de las cotizaciones en los mercados bursátiles, entre otros. Una *opción* es un compromiso de compra y venta de un título o una mercancía (materias primas, productos primarios (*commodities*)) a un precio determinado y para una fecha fija. Por la opción que se toma se paga un precio (o

⁵⁴ Una *cámara de compensación de pagos* o cámara de contrapartida central (*clearing house*, en inglés), es una institución financiera que ofrece servicios de compensación de pagos y liquidación a sus miembros sobre transacciones de derivados financieros. Es decir, facilita y compensa la ejecución de los contratos que representan los derivados financieros. Además las cámaras de compensación de pagos realizan otra función extra, al recoger las garantías inherentes a los derivados financieros y con cargo a ellas, garantizan el cumplimiento de las obligaciones. www.bbva.com

porcentaje del valor de la compra o venta prevista), que es distinto según los casos. Al vencimiento de la *opción*, la persona o entidad que en esa fecha sea el titular puede ejecutarla, o no. Si la fluctuación del mercado continuo no le favorece, el titular puede no ejecutarla, perdiendo en ese caso el precio pagado por dicha *opción*. Si la fluctuación le favorece, entonces la ejercerá con ganancia. Con los *mercados de futuros*, los mecanismos y los productos negociados son análogos, y la diferencia estriba en que al llegar al vencimiento del contrato de futuros hay obligación de ejecutarlo, ya sea con ganancia o con pérdida.

Como concluye Tamames (1992), tanto las *opciones* como los *futuros* pueden ser cedidos a terceros durante el tiempo que media hasta su vencimiento, pagándose por esa cesión un precio en el mercado en que se negocian. De ahí que cuando se toma una *opción* o un *futuro*, no es para esperar a su vencimiento sino para, eventualmente, proceder a operaciones de compraventa, en función de cómo evolucione el mercado. En suma, en la producción de los productos manufacturados las variables relacionadas con la tecnología, la energía, la organización productiva, y los gastos de financiación y de comercialización de los productos, tienen una presencia fundamental en los precios de los mismos, a lo que se suma, además, en el caso de los productos primarios un escenario especulativo de los precios de las materias primas, incluso en el caso de los productos alimenticios (**Recuadro 6.14**).

Recuadro 6.14. La comida como inversión: el hambre cotiza en bolsa

La sequía en los mercados financieros ha llevado a ciertos inversores hacia la especulación con las materias primas. En la sala de negociación de la *Bolsa de Chicago*, esto es, la mayor bolsa de materias primas del mundo, se decide sobre los precios de los alimentos y, con ello, se decide sobre el destino de millones de personas. El hambre del planeta se organiza aquí, además de la riqueza de unos pocos.

Para Alan Knuckman no hay mejor lugar en el mundo: «Esto es el capitalismo en estado puro», comenta este experto en materias primas, con una cara que se ilumina como la de un chiquillo; quizá porque nunca ha dejado de jugar. Hace 27 años que trabaja aquí. Al principio por cuenta de agencias intermediarias, pero pronto fundó la suya y ahora es analista en *Agora Financials*, una consultoría de inversiones en materias primas. «Estoy aquí para hacer dinero», comenta. Cómo lo haga le da igual. Para él no hay diferencia ninguna entre petróleo, plata y alimentos. «No creo en la política, sino en el mercado, que siempre tiene razón». ¿La escalada de los precios de los alimentos? Para él, son una simple expresión del juego de la oferta y la demanda. ¿Los especuladores? Son buenos para los mercados, porque predicen con antelación los acontecimientos. ¿Excesos especulativos? «No veo dónde», afirma. Esto último no deja de sorprender, porque en el mundo financiero nunca se ha producido tal volumen de inversión en las materias primas agrícolas. El mercado posee una gran liquidez desde que los Estados trataron de sofocar la crisis financiera con enormes programas anticíclicos y paquetes de ayuda.

El pan del mundo atrae a inversores a los que les interesan tan poco los cereales como, anteriormente, las empresas *punto.com* o las hipotecas *subprime*. Estamos hablando de fondos de pensiones que manejan cifras multimillonarias y de pequeños ahorradores que buscan nuevas oportunidades de inversión más seguras, o de bancos que ofrecen apuestas financieras al por mayor sobre fondos de inversión en productos agrícolas.

El lado oscuro de todo esto es que, en paralelo al hambre de *agroacciones*, también suben los precios de los alimentos. La FAO ha anunciado que se han alcanzado nuevos récords en los precios, que superaron incluso los de la última gran crisis alimentaria de 2008. Según el Índice de Precios de los Alimentos de la FAO, el coste de los productos alimenticios experimentó un alza del 39% en el curso de un año. Los precios de los cereales subieron un 71%, al igual que los de los aceites y grasas destinados a la alimentación. El último índice publicado, en julio de 2011, marcaba 234 puntos, solo cuatro por debajo del récord histórico de febrero. «La época de los alimentos baratos se ha acabado», profetiza Knuckman. Para sus compatriotas estadounidenses, que destinan

el 13% de la renta disponible a adquirir productos para la nutrición, puede que el alza de los precios no pase de ser una molestia. Pero para los pobres del mundo, que dedican a comer el 70% de su magro presupuesto, es una amenaza existencial.

Desde junio del año pasado, 44 millones de personas han caído bajo el umbral de la pobreza solo a causa del incremento de los precios de los alimentos, según el Banco Mundial. Son personas que tienen que sobrevivir con menos de 1,25 dólares diarios. Hay más de mil millones de personas que sufren desnutrición en el mundo. La hambruna del Cuerno de África tampoco es consecuencia exclusiva de la sequía, la guerra civil o las élites corruptas, sino de los elevados precios de los alimentos.

«Efectos colaterales no deseados del mercado»: así describe Knuckman el hecho de que los más pobres entre los pobres no puedan permitirse comer. Halima Abubakar, de 25 años, padece ese *efecto colateral* en sus propias carnes. Hablamos con la keniana en su chabola de Kibera, el poblado marginal más grande de la capital, Nairobi. Abubakar se pregunta qué pondrá en la mesa a su marido y a sus dos hijos esta noche. Hasta hace poco, los Abubakar estaban entre los que mejor iban tirando en su misérrimo entorno. Con un salario de 150 euros como guardia en una prisión, el marido de Halima podía alimentar pasablemente a su familia. Pero ahora, de repente, todo se ha hecho más difícil: la harina de maíz, piedra angular de la nutrición en Kenia, se ha encarecido en un 100% en los últimos cinco meses. Un récord. Pero el precio de las patatas ha subido un tercio, el de la leche aún más y de las verduras, para qué hablar.

«Cada vez sufre más la gente pobre y más gente puede caer en la pobreza por el alza y la fluctuación de los precios alimentarios», afirma Robert Zoellick, presidente del Banco Mundial. En congresos, conferencias y reuniones se repiten las supuestas razones de la explosión de los precios, entre otras, el cambio climático y las sequías e inundaciones que conlleva; la creciente proporción de tierras de cultivo dedicadas a los biocombustibles; la mejoría en la alimentación de los países emergentes y su mayor consumo de carne; o el aumento de la población mundial, que crece más deprisa que la producción agraria. Todos estos factores parecen lógicos y evidentes, y sin duda contribuyen a las tensiones en los precios. Pero no son su causa.

Oliver de Schutter, redactor de un informe de la ONU sobre el derecho a la alimentación, echa por tierra algunos mitos: «El apoyo a los biocombustibles, así como otros aspectos relacionados con la oferta (como las malas cosechas o la suspensión de exportaciones) son factores de una importancia relativamente secundaria, pero en el tenso y desesperado estado de las finanzas mundiales desencadenan una gigantesca burbuja especulativa». En su informe señala como culpables a grandes inversores que, dada la sequía en los mercados financieros, se han pasado en masa al comercio de materias primas, distorsionando los precios más allá de toda proporción. Los excesos especulativos son, según Schutter, la causa primordial del encarecimiento.

De hecho, las razones que se aducen una y otra vez para la explosión de los precios no resisten un examen detenido. Como es natural, los cultivos para biocombustibles demandan cada vez más tierras, pero hasta ahora solo constituyen el 6% de la cosecha mundial de cereales. Según el Banco Mundial, el impacto de los biocombustibles es considerablemente inferior a lo que se pensaba. Lo mismo puede decirse del mayor consumo de carne en los países emergentes. Según el *Instituto para la Investigación de la Política Alimentaria* de Washington, países como China, India o Indonesia han cubierto el incremento de su demanda sin recurrir de forma significativa al mercado internacional. «Carecemos de cualquier prueba que apunte al supuesto impacto en los precios mundiales de la demanda de los países emergentes», asegura el Banco Mundial en un informe.

Respecto al cambio climático que, sin duda, ha inducido un recorte en la producción, hay que apuntar que esta sigue superando al consumo. Sin embargo, la histeria que rodea la supuesta emergencia alimentaria probablemente sí forme parte de una estudiada estrategia de inversión. Al fin y al cabo, cada burbuja financiera se apoya en un guion: en el caso de la burbuja de Internet, lo que hizo que la gente perdiera el sentido común fue la historia de la *Nueva Economía*. En el de las hipotecas bancarias, el cuento de que los bienes inmuebles jamás perderían su valor. Ahora, con la burbuja alimentaria, es el temor a la supuesta carestía futura de los alimentos, algo que todos necesitamos.

El que la comida haya mutado en objeto de especulación en *Wall Street* tiene sobre todo que ver con un cambio fundamental que describe la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): la reciente metamorfosis del mercado de productos alimentarios en un mercado financiero. Heiner Flassbeck, economista jefe de la UNCTAD, se ocupa desde hace tiempo de este asunto. Tras el desplome financiero de 2008 empezó a seguir la evolución del mercado de monedas, materias primas, deuda pública y acciones. Las curvas mostraban un sorprendente parecido. Flassbeck constituyó un grupo para investigar el fenómeno, que aportó unos resultados explosivos: el mercado de materias primas no funciona; en todo caso, no funciona como señalan los modelos económicos, esto es, según la ley de la oferta y la demanda. En el informe publicado por el equipo de Flassbeck, las actividades de los actores financieros «empujan los precios de las materias primas mucho más allá de los niveles que justificarían los datos fundamentales del mercado». Así se produce una distorsión masiva de los precios. Estos se forman no bajo la influencia de factores reales, sino bajo la de las expectativas económicas. La mayoría de los inversores que se lanzan hoy al mercado de materias primas no tiene la menor idea sobre la materia. «Quieren diversificar su cartera, subirse a un mercado en crecimiento o, sencillamente, hacer lo que todos los demás están haciendo», afirma el informe de la UNCTAD.

¿Pero a qué se debe que fondos de alto riesgo y bancos de inversión influyan en lo que vale el pan en Túnez, la harina en Kenia o el maíz en México? ¿Por qué se decide en parte en las Bolsas de Chicago, Nueva York o Londres cuánta gente va a pasar hambre? La culpa la tiene una mutación trascendental de los mercados que ha pasado inadvertida durante varios años. Antes, para asegurarse frente a las fluctuaciones de precios, los productores vendían de antemano sus cosechas a un precio fijado. Cuando vencía el contrato a futuro y se suministraba la mercancía, si el precio en ese momento era más bajo que el prefijado, se beneficiaba el agricultor; en caso contrario, el poseedor del contrato de futuros. En este mercado podían participar sobre todo actores directamente implicados en la industria agroalimentaria. Los bancos tenían en él un papel pequeño; era una especie de negocio a crédito, y funcionó bien y de forma estable durante décadas. Hasta que fue descubierto por la industria financiera. Lo cierto es que los especuladores nunca convierten los futuros en auténticas mercancías. Por ejemplo, los fondos venden contratos a 70 días poco antes del plazo de vencimiento y reinvierten el dinero fresco en nuevos futuros financieros. El sistema se convierte en un carrusel perpetuo sin que los inversores tengan jamás contacto con los auténticos precios de mercado.

Pero los precios de los *mercados de futuros* repercuten sobre los precios de mercado, como descubrió el responsable del Departamento de Mercados y Comercio del *Instituto para la Investigación de la Política Alimentaria*, Máximo Torero. Cuando puso bajo la lupa los mercados del maíz, la soja y el trigo, constató que, en la mayoría de los casos, los precios reales seguían los precios de los futuros. El supuesto futuro transforma el presente; a su vez, las expectativas de mayores ganancias venideras animan al acaparamiento a quienes aún poseen mercancías reales, lo que a su vez vuelve a empujar al alza los precios.

Así, la entrada de las finanzas ha desequilibrado por completo el mercado alimentario, tan predecible en otros tiempos. Según la FAO, sólo el 2% de los contratos de futuros sobre materias primas acaban en un suministro real de las mercancías. El 98% restante se vende de antemano por especuladores que están interesados en la ganancia rápida y no en mil mitades de carne de cerdo, por ejemplo. Hablamos de jugadores como *Goldman Sachs*, que en 2009 ganó más de 5.000 millones especulando en materias primas, lo que supuso más de un tercio de sus beneficios netos.

«Para restablecer el funcionamiento normal de los mercados de materias primas se requiere una rápida actuación política mundial», escribe UNCTAD, que exige más transparencia en estos mercados y reglas más estrictas para sus participantes. Los inversores, por su parte, no consideran parte de su tarea producir alimentos a precios asequibles. Su trabajo es convertir mucho dinero en mucho más dinero. Quien preste oídos a su asesor financiero cuando este le diga que invertir en fondos de materias primas sirve para garantizar la nutrición mundial, en el futuro debería tener clara al menos una cosa: esas inversiones forman parte del problema, no de la solución.

Fuente: M. Schiessl, A. Seith y H. Knaup, www.elpais.com 4 de septiembre de 2011.

Capítulo 7

La dinámica económica. Crecimiento y desarrollo

7.1. Cambio tecnológico e incorporación de innovaciones

En las definiciones existentes sobre la *tecnología* destaca el componente de *transformación* de técnicas, procesos, procedimientos, formas de producción o sistemas de organización, entre otros aspectos. En este sentido, *tecnología* es un término más amplio que el de *técnica*, en la medida que la tecnología combina diferentes técnicas y procedimientos. Por el contrario, la *técnica* se refiere al dominio de los métodos operativos que intervienen en la transformación de un producto. Se trata de operaciones, habilidades o destrezas adquiridas a través del aprendizaje y perfeccionadas incesantemente en la práctica. Existen técnicas *específicas* según oficios, mientras que la *tecnología* es el proceso de aplicación de conocimientos científicos y técnicos en el ámbito de la producción, lo cual incorpora las técnicas necesarias para la fabricación del producto, así como el «*saber hacer*» organizador de la actividad productiva y empresarial en todas sus actividades relevantes. La *tecnología* incluye, pues, conocimiento y técnicas, saber y acción, información y aplicación concreta de dicha información en el trabajo. Integra, por tanto, elementos materiales (maquinaria, equipos, recursos naturales) e inmateriales («*saber hacer*», conocimientos, información, organización, comunicaciones y relaciones interpersonales). En suma, a la *tecnología* le corresponde la capacidad de elaborar, utilizar y perfeccionar las diferentes *técnicas*.

En la *dinámica económica* son claves los temas relativos al **cambio tecnológico**, el cual hace referencia a la incorporación y difusión de innovaciones tecnológicas, así como a sus efectos e impacto. Las innovaciones tecnológicas son aquellas actividades o procesos que incorporan nuevas posibilidades o alternativas técnicas en la producción, orientadas por la existencia o identificación de oportunidades de mercado o necesidades de la población.

El origen de las innovaciones tecnológicas puede ser resultado de una invención o la transferencia de tecnologías. Las *invenciones* son producto del conocimiento e implican un proceso de comprensión de la realidad (o la materia) con la ayuda de recursos intelectuales. Pero la invención no implica automáticamente la introducción de innovaciones ya que ello requiere, esencialmente, un proceso económico y social. Asimismo, la *innovación* no implica siempre la existencia de invenciones, ya que los cambios en las formas de organización productiva son innovaciones importantes. Hablamos, pues, de *innovaciones* para referirnos a nuevas aplicaciones tecnológicamente dirigidas a atender a determinadas demandas del mercado o la sociedad. De otro lado, la *difusión* de innovaciones es el proceso por el cual éstas pasan a ser incorporadas por un número creciente y masivo de usuarios.

El proceso de incorporación de innovaciones no es lineal sino complejo. No existe una secuencia simple desde la invención al desarrollo innovador y la mejora de la producción. El enfoque tradicional establece una relación *causal o lineal* entre ciencia y tecnología (C&T), mientras que el *enfoque interactivo* contempla la introducción de innovaciones como un proceso complejo con múltiples retroalimentaciones, que requiere las correspondientes *vinculaciones* entre los actores productivos y los poseedores de conocimiento en los distintos ámbitos territoriales (Alburquerque, 2008).

Para el enfoque *lineal o secuencial* el cambio tecnológico depende del stock de conocimientos científicos existentes y de los que se obtienen a través de la investigación básica. Sin embargo, la investigación básica no es siempre una fuente directa de la innovación, aunque desempeña un papel fundamental —pero no exclusivo— en la producción de conocimiento, favoreciendo además de forma indirecta el proceso de innovación a través de la educación. Existen, pues, múltiples fuentes para activar el proceso de innovación, no solamente la ciencia, ya que gran parte de las innovaciones surgen de la *capacidad de innovar* en las distintas fases de desarrollo de las tecnologías.

Asimismo, hay un conjunto importante de innovaciones *incrementales* relacionadas con las mejoras de productos y procesos; y también hay que tener en cuenta las actividades de *imitación creativa* de innovaciones ya existentes como una forma importante de innovación.

La **innovación** es, pues, la fuerza motriz que impulsa a las empresas, organizaciones, instituciones y territorios a la renovación de las estructuras productivas y de gestión, y al surgimiento de nuevos sectores de actividad económica y empleo. Los principales ámbitos en los que se concreta la innovación son:

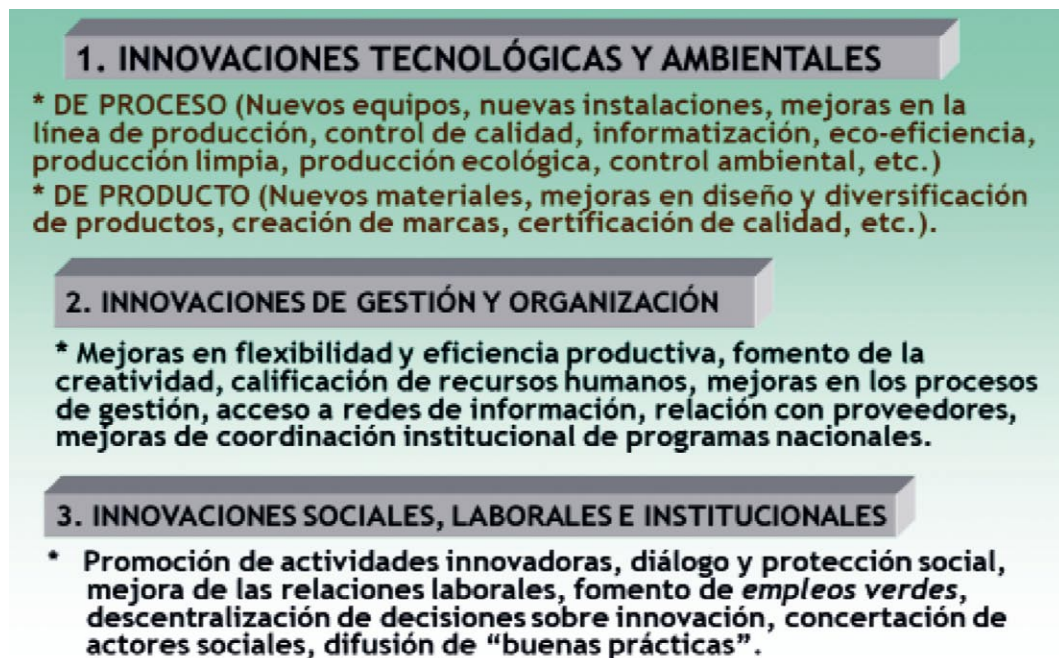
- la renovación y mejora de métodos de producción;
- la renovación y ampliación de la gama de productos y servicios para la atención de las necesidades de la población;
- la incorporación de cambios en la gestión, organización, condiciones de trabajo y cualificaciones para el empleo; y
- los cambios y adaptaciones socio-institucionales, culturales y territoriales que todo ello conlleva.

La capacidad para introducir innovaciones en la base productiva y el tejido empresarial constituye, pues, una cuestión crucial para el desarrollo. La inversión de recursos financieros, por sí sola, no es suficiente para alcanzar dicho desarrollo, ya que ello depende de la aplicación de dichos recursos hacia una inversión productiva real, de carácter sostenible y generadora de empleo, una cuestión diferente a las aplicaciones financieras especulativas, como ya se ha insistido. De este modo, para que las innovaciones tengan lugar es necesario que los usuarios de las mismas se involucren en la adaptación y utilización de los resultados de las actividades de investigación y desarrollo para la innovación (I+D+i) en los diferentes procesos productivos o de gestión concretos. De ahí la importancia, cada vez mayor, de la creación de *sistemas territoriales de innovación* que aseguren la vinculación entre las empresas e instituciones de apoyo a la innovación y los actores clave del desarrollo, tanto privados como públicos y comunitarios.

Las *innovaciones tecnológicas* han estado siempre en el origen de las transformaciones de los procesos productivos. Sin embargo, todas las innovaciones tecnológicas requieren cambios o mejoras gerenciales y organizativas en el funcionamiento de las empresas (y de la Administración Pública en general), así como diferentes tipos de involucramiento entre los agentes socioeconómicos e institucionales, a veces como condición previa para la introducción de dichas mejoras. En realidad, nunca se dan las innovaciones tecnológicas en el vacío, sino como parte de las transformaciones *sociales e institucionales*. Por ello, hemos de entender las innovaciones tecnológicas en su sentido más amplio, es decir, incluyendo las innovaciones gerenciales, sociales e institucionales que las acompañan y hacen posible.

El crecimiento de la productividad se encuentra, pues, estrechamente vinculado a la incorporación de **innovaciones productivas** en los diferentes ámbitos en que éstas se despliegan, es decir: innovaciones tecnológicas (de producto y de proceso productivo) y medioambientales; innovaciones de gestión y organización empresarial; e innovaciones sociales, laborales e institucionales (ver **Esquema 7.1**).

Esquema 7.1. Tipología de innovaciones productivas



Entre las **innovaciones tecnológicas** suelen distinguirse las innovaciones de producto y de proceso. Son **innovaciones de producto** la incorporación de nuevos materiales, las mejoras en el diseño y diferenciación del producto, la creación de marcas y la certificación de calidad, entre otras. Por su parte, son **innovaciones de proceso** la incorporación de nuevos equipos y nuevas instalaciones en el proceso productivo, las mejoras en la línea de producción, el control de calidad, y la informatización o digitalización del proceso productivo. Además de estas innovaciones de carácter tecnológico están también las **innovaciones ambientales**, que incluyen el fomento de la eco-eficiencia productiva, la producción ecológica, la gestión sostenible de los residuos, el reciclaje y reutilización de materiales, el uso eficiente del agua y la energía, el fomento de las energías renovables, etc. Las *innovaciones medioambientales* son hoy día un requerimiento ineludible en la mejora del actual modelo productivo y energético, así como el modelo de consumo predominante.

Igualmente, también están las innovaciones de gestión y organizativas, y las innovaciones sociales, laborales e institucionales. Entre las **innovaciones organizativas y de gestión** cabe señalar las mejoras en la flexibilidad y eficiencia productiva, el acceso a redes de información estratégica, el fomento de la integración productiva, la mejora de las relaciones con proveedores e integrantes de las cadenas productivas, la calidad de los recursos humanos y la mejora en los procesos de gestión.

Finalmente, entre las **innovaciones sociales, laborales e institucionales** podemos citar las mejoras en los procesos de trabajo al interior de las empresas, la mejora de las relaciones laborales, la cooperación entre actores locales, públicos, privados y comunitarios, la difusión del conocimiento, la información y las «buenas prácticas» productivas, el fomento del diálogo entre las empresas, y la descentralización de decisiones, entre otras.

Las empresas y organizaciones en general, deben dotarse —por tanto— de competencias *estratégicas* y *organizativas* que faciliten los procesos de innovación. Entre las competencias *estratégicas* cabe citar la visión de largo plazo, la capacidad para anticipar las tendencias de los mercados y el análisis de las necesidades, y la aptitud para recopilar, tratar e integrar la información socioeconómica y tecnológica. Por su parte, las competencias *organizativas* aluden a la capacidad para la asunción de riesgos, la coordinación al interior de los diferentes departamentos de la empresa u organización, la cooperación eficiente en la red de empresas, organizaciones e instituciones de la cadena productiva en la que se integra la empresa, la implicación en el proceso de cambio y formación de recursos humanos, así como la integración con las entidades de investigación y desarrollo.

Como vemos, la investigación, el desarrollo y la utilización de nuevas tecnologías, esto es, el «*factor tecnológico*» en sentido estricto, es un elemento clave de la innovación pero no es el único. Para asegurar la incorporación de innovaciones en la empresa, es decir, para mejorar su desempeño, hay que actuar también sobre el conjunto de la cadena productiva o red de empresas, instituciones y organizaciones de las que forma parte la empresa. Si los diferentes integrantes de la cadena productiva no comparten similar empuje a favor de la incorporación de las innovaciones productivas, toda la cadena se resiente.

El término innovación incluye la idea de *proceso* así como el logro de *resultados*. De un lado, alude a la capacidad de producir, asimilar y difundir con éxito elementos novedosos en las esferas económica, ambiental, social o institucional, y de otro, se refiere al logro de nuevas soluciones frente a los problemas que permiten responder a las necesidades de la población y del medioambiente. Esta doble acepción del término debe tenerse en cuenta ya que cuando se habla de la *difusión* de innovaciones hay que incluir tanto la difusión del proceso, es decir, los métodos y prácticas que hacen posible dichas innovaciones, como la difusión de los resultados, esto es, los nuevos productos, procedimientos o servicios. El *proceso* de innovación se refiere, pues, a la forma en que la misma se concibe y se produce, aludiendo a los diferentes elementos (creatividad, acceso a la información estratégica, diseño, calidad, sostenibilidad ambiental, etc.) y su articulación. Se trata de un conjunto de interacciones entre las diferentes funciones y participantes cuya experiencia y conocimientos se refuerzan mutuamente. De ahí la importancia creciente de estas interacciones, tanto las de carácter interno a la empresa u organización, como las redes con las entidades e instituciones que conforman el entorno territorial. La relación con los usuarios o clientes, la atención a las peticiones o reclamaciones planteadas, la anticipación a las necesidades de los mercados y de la sociedad, todo ello posee una importancia tan grande, o más, que el dominio de las tecnologías.

7.2. Cambio tecnológico y dinámica económica

Como ya se ha señalado, el *cambio tecnológico* se refiere a la incorporación y difusión de innovaciones tecnológicas, así como a sus efectos e impacto. Desde el último tercio del siglo xx, la creciente introducción de las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC) constituye un «*factor clave*» que impulsa la actual fase de transición en la *dinámica económica* mundial, provocando cambios sustantivos no sólo en las formas de producción y comercialización de bienes y servicios, sino en la vida cotidiana, en el mundo del

trabajo, en la gestión y organización empresarial, en las finanzas y comercio internacional y en la gestión y organización de las Administraciones Públicas en general.

La introducción de las TIC en los diferentes procesos productivos y de gestión, ha revolucionado drásticamente las formas de producir, haciendo posible el hecho de trabajar '*en la misma unidad de tiempo real*', esto es, vinculando los diferentes momentos de la actividad económica al disponer de información del comportamiento de la producción, la distribución o el consumo de los productos al mismo tiempo. Ello facilita a las diferentes organizaciones (Administraciones Públicas, empresas, centros de capacitación de recursos humanos, universidades, entidades de asistencia técnica, etc.) la orientación según las necesidades expresadas por las demandas correspondientes. El conjunto de las nuevas tecnologías se va incorporando en los procesos productivos, facilitado por los propios avances de la tecnología informática, a través de las aplicaciones de la biotecnología, los nuevos materiales, las energías renovables y la nanotecnología, mostrando con ello la evidencia de estar asistiendo a una larga fase de transición tecnológica en la cual se producen cambios fundamentales en las formas de producir, en el modo de vivir e incluso en la geografía económica.

Como explica Carlota Pérez (1986): «una revolución tecnológica, para difundirse, debe disponer no sólo de un nuevo potencial técnico, sino de un *factor clave*, esto es, un insumo o conjunto de insumos sencillo de propagación, capaz de ejercer una influencia determinante en la estructura de costes relativos y de actuar como elemento configurador y dinamizador de un nuevo *paradigma tecno-económico*», el cual puede definirse como la combinación de soluciones técnicas, económicas, sociales e institucionales, que conforman el tipo de organización productiva predominante durante una fase determinada de desarrollo económico. De hecho, el desarrollo tecnológico no es únicamente incremental. A veces se dan cambios radicales de *paradigma*⁵⁵ que revolucionan la actividad científica y sus aplicaciones productivas.

Las fases de transición tecnológica durante las cuales se produce la difusión del nuevo paradigma tecno-económico son periodos llenos de retos y desafíos, pero también de oportunidades para delinear nuevos cambios. Lógicamente, la difusión de las nuevas tecnologías no tiene lugar de forma simultánea en los diferentes sectores, actividades y territorios. Todo ello muestra expresiones temporales y territoriales diferentes y en la realidad conviven actividades y formas de producción y de comercio con lógicas de funcionamiento distintas. Por ello se trata de una fase larga de transición tecnológica.

La introducción de *innovaciones* suele producirse a veces de manera acumulativa, esto es, a través de mejoras sucesivas en productos y procesos productivos. En este caso hablamos de *innovaciones incrementales*. No obstante, en ocasiones se produce la emergencia de *innovaciones radicales* que inician nuevas trayectorias tecnológicas, dando nacimiento a nuevas ramas o sectores productivos. Se trata, en este caso, de innovaciones que suponen una ruptura con las formas de producción y gestión precedentes. La introducción de innovaciones radicales en los métodos de producción de una amplia gama de industrias y servicios impulsa las fases de auge y expansión de las «*ondas largas*» de la economía, con el crecimiento de empresas e inversiones productivas en los nuevos sectores motrices de la estructura económica. Estas «*ondas largas*» incluyen también fases de maduración en las cuales comienzan a mostrarse los síntomas de agotamiento del *núcleo tecnológico básico* que caracteriza dicho periodo histórico. Las fases de maduración dan paso a las fases de declive de las ondas largas, como efecto combinado de la obsolescencia tecnológica y la presión de los mayores costes de producción. De esta forma, a partir de las fases de maduración y declive de las

⁵⁵ Según Thomas Khun (1962), un paradigma es un modelo ideal de referencia que, durante cierto tiempo, configura las formas de pensar, organizar y llevar a cabo las actividades humanas, tanto teóricas como de carácter práctico.

trayectorias tecnológicas suele iniciarse o intensificarse la búsqueda de innovaciones de proceso. Asimismo, en las fases de declive, una parte de los capitales suele buscar aplicaciones financieras con preferencia sobre las inversiones productivas, dada la mayor incertidumbre existente en estos periodos.

Las TIC han facilitado poderosamente la circulación de los capitales internacionales, provocando el tránsito hacia un tipo de capitalismo financiero en el cual las transacciones de carácter especulativo representadas por esta circulación internacional de capitales superan de forma impresionante el volumen de la producción y el comercio a nivel mundial (lo que suele denominarse como la «economía real»), introduciendo con ello una incertidumbre importante en el sistema económico internacional.

El **Gráfico 7.2** ayuda a visualizar la fase de transición tecnológica en la que nos encontramos. Dicho gráfico ofrece una representación de las «ondas largas» en el proceso de desarrollo económico, destacando las diferentes revoluciones tecnológicas y sus respectivos «factores clave»⁵⁶.

Como puede apreciarse, cada *onda larga* de desarrollo económico se basa en diferentes factores clave:

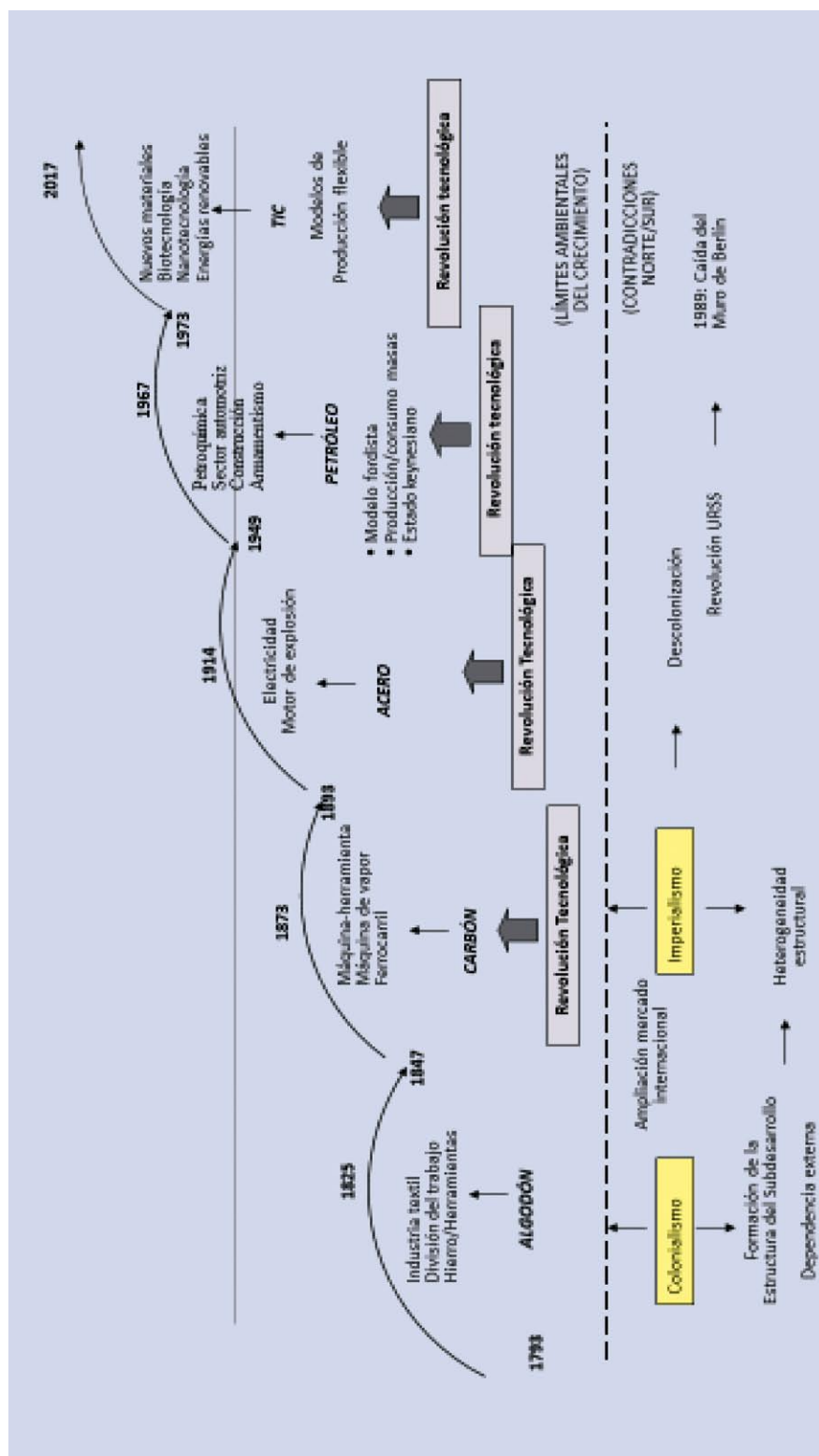
- A mediados del siglo XIX, la existencia de una oferta de *carbón* abundante y barato permitió la expansión de la máquina de vapor y la reducción de los costes de transporte.
- Posteriormente, a fines del siglo XIX, el factor clave es el *acero*, que permitió la expansión de la industria siderúrgica, la industria química, la industria metalmecánica y la industria eléctrica.
- Tras la segunda guerra mundial el factor clave es el *petróleo*, en torno al cual se ha basado el auge de la industria petroquímica, la industria automotriz, la construcción naval y la industria aeronáutica, entre otras actividades motrices.
- Finalmente, el paradigma tecno-económico actual tiene en las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones su factor clave de difusión de innovaciones.

En el gráfico se señala asimismo la diferente situación de los países desarrollados y países en desarrollo (por encima y por debajo de la línea horizontal discontinua), para recordar la diferente posición y conformación estructural que tienen en el mismo proceso de avance de la economía global. Igualmente, se señalan los *límites ambientales del crecimiento económico*, esto es, las crecientes exigencias de la sostenibilidad ambiental de los actuales *estilos de desarrollo*, junto al incremento de las *contradicciones Norte-Sur* (tanto entre países como entre territorios y grupos sociales al interior de los diferentes países), como algunos de los principales desafíos de la economía global, en la que siguen conviviendo las importantes potencialidades técnicas junto a la dramática extensión de la pobreza, la inequidad social, los movimientos desesperados de los refugiados que huyen de conflictos militares, étnicos o religiosos y, en suma, el sufrimiento de una parte importante de la humanidad.

El aprovechamiento de las oportunidades que abre la actual fase de transición tecnológica depende fundamentalmente de los actores sociales y sus proyectos e instituciones, para lo cual es imprescindible una adecuada comprensión de los rasgos que definen el nuevo paradigma tecno-económico y la fase de cambio estructural en la que nos encontramos.

⁵⁶ La explicación sobre la evolución cíclica de la economía fue propuesta inicialmente por Joseph A. Schumpeter, al señalar la vinculación entre la introducción de un núcleo básico de innovaciones radicales y la apertura de nuevas fases de desarrollo económico. Schumpeter es uno de los grandes economistas y pensadores sociales del siglo XX. Nacido en Austria en 1893, se trasladó a Estados Unidos en 1932, donde falleció en 1950. En su *«Teoría del desenvolvimiento económico»* (1912) introduce los conceptos de innovación y empresario innovador, que constituyen la base principal de su reflexión sobre el desarrollo económico.

Gráfico 7.2. Ondas largas de la dinámica económica



Los periodos de *cambio estructural* y adaptación institucional son, pues, largas fases de transición en las que la actuación de diversos grupos de actores sociales y económicos puede facilitar y orientar la dirección de las transformaciones. En este sentido es importante señalar que no existe ningún tipo de determinismo tecnológico ya que son los actores sociales y sus instituciones, es decir, la capacidad de organización de los mismos la principal potencialidad en cada caso.

7.3. Los conceptos de cambio estructural y globalización

A lo largo de las últimas décadas, las economías de todos los países vienen conociendo, a distinta escala y con diferente intensidad, procesos de *cambio estructural* de una amplitud y profundidad considerables. Se trata de una fase de reestructuración tecnológica, organizativa y de gestión que afecta tanto a las formas de producción y gestión empresarial, como a la propia naturaleza del Estado y la regulación socio-institucional, así como al funcionamiento eficiente de cualquier tipo de organizaciones. Igualmente, asistimos a exigencias crecientes desde la perspectiva de la *sostenibilidad medioambiental*, a fin de llevar adelante cambios importantes en el modelo productivo y energético, caracterizado actualmente por una utilización intensiva de combustibles fósiles, y guiado por la persecución de un crecimiento económico indefinido, lo cual no resulta posible dentro de los límites de un planeta finito.

Dicha fase de *reestructuración* tecno-económica, medioambiental, organizativa y de gestión constituye un profundo proceso de cambio social, institucional, ambiental y cultural, en el que hay que impulsar la introducción de innovaciones tanto incrementales como, sobre todo, de carácter radical, que abran nuevos horizontes en lo relativo al funcionamiento productivo y energético, alentando la emergencia de nuevos sectores y actividades económicas orientadas por la mayor sostenibilidad medioambiental. Se requiere así un conjunto de procesos de lo que Joseph A. Schumpeter (1978) llamó «*destrucción creadora*», con movimientos de desestructuración y reestructuración del tejido productivo y energético preexistente, lo que supone procesos de desinversión y reinversión de capitales así como una destrucción neta de empleos (es decir, se destruyen viejos empleos con mayor rapidez que la creación de los nuevos), todo ello con efectos diferentes en cada ámbito territorial.

Los ritmos y la amplitud de estos cambios, así como la secuencia temporal en que son advertidos, son distintos en cada caso pero, no obstante, constituyen exigencias y retos que caracterizan la fase actual de transición tecnológica y organizativa a escala mundial, con efectos diferenciados según las circunstancias de cada territorio, lo cual obliga a un inteligente y complejo diseño de actuaciones para encarar estos retos desde la especificidad de dichos ámbitos territoriales.

A estos *cambios estructurales* debidos a la fase de transición tecnológica, organizativa y medioambiental actual hay que sumar los condicionantes de la creciente *globalización* de importantes sectores de la economía internacional, en un contexto caracterizado por la desregulación financiera; la mayor apertura externa de las economías; la emergencia de bloques geoeconómicos como respuesta a las mayores exigencias competitivas existentes y la necesidad de ampliar mercados; y las recurrentes prácticas neo-proteccionistas, en contraposición a las declaraciones ideológicas habituales en favor del libre comercio. Todo ello plantea mayores exigencias en la eficiencia productiva (*productividad*) y el acceso a los mercados (*competitividad*), adicionalmente a los retos de la sostenibilidad medioambiental ya señalados.

El **Gráfico 7.3** trata de mostrar la diferencia existente entre los conceptos de *cambio estructural* y *globalización* y cómo resulta necesario dedicar al primero de ellos una atención fundamental. El *cambio estructural* plantea exigencias ineludibles en relación a la reestructuración sostenible de las formas de producción, modelo energético y organización empresarial, así como en el conjunto de las administraciones públicas, a fin de que éstas ganen en

eficiencia de funcionamiento y asuman nuevos roles como animadoras o constructoras de los espacios de colaboración entre actores (públicos, privados y comunitarios) que requiere la elaboración de estrategias de desarrollo productivo y empleo de forma sostenible.

Gráfico 7.3. Cambio estructural y globalización económica



Esto cuestiona gran parte de las estructuras políticas tradicionales de conducción de los procesos socio-económicos basadas en los planteamientos centralizados, siendo necesario avanzar hacia formas más descentralizadas y participativas de los diferentes actores sociales, con un modelo de democracia participativa, mucho más cercano a la ciudadanía.

En lo relativo al sector privado empresarial estas exigencias del cambio estructural apuntan al fomento de la asociatividad y la cooperación empresarial para incrementar la eficiencia de las actuaciones, así como a la necesidad de incorporar la sostenibilidad ambiental en los procesos productivo, energético, de consumo, y de reciclaje de residuos. En este sentido, hay que señalar que la mayoría del tejido de empresas está formado por trabajadores autónomos, microempresas, pequeñas y medianas empresas y entidades de carácter colectivo (cooperativas, entidades de la Economía Social y Solidaria, y comunidades de producción indígena)⁵⁷.

⁵⁷ Hay que insistir en la importancia de este tejido de empresas de pequeña y mediana dimensión, ya que se trata de la gran mayoría de empresas de cualquier país, siendo muy importantes en términos de empleo e ingreso de la población.

Por lo que se refiere a las Administraciones Públicas, hay que destacar la importancia funcional de los procesos de descentralización de competencias hacia los niveles más cercanos a la ciudadanía, así como las nuevas funciones que deben asumir dichas administraciones en el fomento del desarrollo productivo y la generación de empleo, junto al impulso de la participación ciudadana, la concertación público privada y el fomento de la sostenibilidad ambiental en los procesos de consumo colectivo en los ámbitos urbano y rural. En todo ello se advierte la importancia de las *economías de proximidad* para facilitar la realización de estos cambios, los cuales deben ser acometidos desde cada ámbito local, con la participación de los diferentes actores territoriales.

Es importante, pues, no confundir los desafíos del *cambio estructural* con el contexto de la *globalización*, aunque existe interdependencia entre ambos aspectos, es decir, los cambios tecnológicos tienen una influencia importante en el proceso de globalización, del mismo modo que las mayores exigencias de competitividad en los mercados internacionales inducen a adoptar innovaciones para alcanzar mayores niveles de eficiencia productiva interna. Pero dicho esto, es claro que los citados procesos se refieren a esferas diferentes, siendo el *cambio estructural* un tema que apunta esencialmente a las formas de producción interna (y a retos relativos al logro de mayor *productividad*), mientras que la globalización se refiere a la circulación en los mercados internacionales y a exigencias relativas a la *competitividad* en ellos.

7.4. El proceso de crecimiento económico

A mediados del siglo xx, tras la Segunda Guerra Mundial, se difundió oficialmente un concepto de *desarrollo económico* estrechamente vinculado al de *crecimiento económico*. Esta vinculación era lógica en aquellos momentos de la reconstrucción económica de posguerra y la nueva situación de la independencia política de las antiguas colonias (fundamentalmente asiáticas y africanas) que alcanzaban su nueva situación como Estados independientes. No obstante, el *proceso* de crecimiento económico no puede reducirse, en ningún caso, a los *indicadores* utilizados para su medición, que resultan insuficientes para explicar el proceso de crecimiento económico.

Simon Kuznets⁵⁸, uno de los economistas más influyentes en la elaboración de los Sistemas de Contabilidad Nacional definió el *crecimiento económico*, a mediados del siglo xx, como el aumento sostenido (a largo plazo) del producto por habitante o por trabajador, acompañado muy a menudo de un incremento de la población y de reformas estructurales. Kuznets es autor de un minucioso estudio cuantitativo sobre los dos siglos que van de mediados del siglo xviii a mediados del siglo xx, en el que presentó una perspectiva general en torno al *crecimiento económico*, analizando las repercusiones que sobre el mismo muestran los movimientos de la población, las desigualdades de renta, los cambios en la estructura productiva, y los procesos de industrialización y urbanización, con los consiguientes cambios en las formas de vida y valores que todo ello conlleva. De este modo, Kuznets insistió en la existencia de diferentes *modelos de crecimiento* y de políticas para alcanzar el crecimiento económico.

Siguiendo a Kuznets (1966), en la historia económica podemos hablar de una «*época*» económica para referirnos a un periodo relativamente extenso, que abarca bastante más de

⁵⁸ Simon Kuznets (1901-1985), nacido en la ciudad de Jarkov, entonces parte del Imperio Ruso, se trasladó a vivir a los EE.UU. en 1922. Kuznets es fundamentalmente conocido por su amplio trabajo empírico y su intento de establecer las bases para elaborar una teoría sobre el crecimiento económico, un trabajo que le valió el reconocimiento internacional al recibir el Premio Nobel de Economía en 1971.

un siglo, en el cual se dan características precisas que lo diferencian de otras épocas y donde un conjunto de *innovaciones específicas* de dicha época suministra el potencial de crecimiento económico sostenido durante la misma. Las innovaciones específicas de una época económica constituyen, pues, la fuente principal de los impulsos de crecimiento económico en la misma.

Por ejemplo, la época del «*capitalismo mercantilista*» en Europa Occidental se extiende desde fines del siglo xv hasta la segunda mitad del siglo xviii, y se caracteriza por las innovaciones que hicieron posible la dominación y penetración de Europa Occidental en el Nuevo Mundo. Esta penetración fue facilitada por los avances de la ciencia y la tecnología en la navegación y la producción de armas, así como el desarrollo de la organización política. De esta forma, sociedades relativamente pequeñas de Europa Occidental se beneficiaron de un flujo muy importante de metales preciosos y materias primas, además de extensos asentamientos de tierra fuera del continente europeo.

Pero las innovaciones de una época económica no son únicamente de carácter tecnológico. La explicación del potencial de crecimiento económico requiere igualmente de innovaciones de carácter social e institucional. Así, por ejemplo, en la época del *capitalismo mercantilista* son innovaciones sociales o institucionales la creación de las compañías que monopolizaron el comercio de Indias, o el despliegue de la política de carácter mercantilista llevado a cabo por diferentes potencias europeas competidoras entre sí en el intento de arrancar el máximo de ventajas en el comercio con ultramar.

De este modo, es la combinación de cambios tecnológicos e institucionales lo que permite explicar el *crecimiento económico* durante una época, el cual tiene diferentes expresiones según países. Por ejemplo, la inversión de beneficios procedentes del comercio ultramarino en industrias nacionales constituye una forma de crecimiento económico interior puesta en funcionamiento por algunas naciones en dicha época, lo que permitió sentar bases más sólidas de crecimiento económico. De este modo, el *crecimiento económico* exige el despliegue de cambios estructurales o institucionales en una sociedad, esto es, alteraciones en la organización de la misma, con cambios —a veces sustantivos— en la posición relativa de los diferentes grupos económicos y sociales.

Todos estos procesos implican periodos históricos dilatados, que son expresión de las dificultades que las sociedades encuentran al responder a los potenciales cambios de las «*innovaciones de la época*» mediante los ajustes institucionales requeridos, lo que incluye también cambios en las creencias y puntos de vista predominantes durante esa época. Naturalmente, todos estos procesos no tienen lugar al mismo tiempo en las distintas sociedades. Por ello resulta necesario conocer los *modelos internos* de crecimiento económico, es decir, la combinación de cambios acaecidos en la estructura económica y social en cada caso.

A partir de la segunda mitad del siglo xviii en adelante se puede hablar claramente de una nueva época económica diferente a la precedente del *capitalismo mercantilista*. Los cambios introducidos por el ingeniero escocés James Watt (1736-1819) con la máquina de vapor constituyen el primero de los inventos de importancia basados en la ciencia y la tecnología, que dominó gran parte del primer siglo de esta nueva época del «*crecimiento económico moderno*». Con posterioridad, otras innovaciones tecnológicas aplicadas en los campos de la electricidad, la combustión interna, la electrónica, la energía nuclear y la biología, entre otros, se convirtieron en la principal fuente de crecimiento económico en los países desarrollados desde la segunda mitad del siglo xix en adelante.

La creciente presencia de las aplicaciones científicas en las áreas de la producción económica y el bienestar humano requerían un clima de opinión y de convicciones predominantes sobre las relaciones entre el ser humano y la naturaleza, a lo que siempre pusieron resistencia las actitudes conservadoras o tradicionales. Por ello se insiste en que la aplicación de la ciencia y la tecnología no habrían tenido efecto sin cambios en las instituciones sociales.

En suma, la cultura y puntos de vista predominantes en una *época económica* son tan importantes como las innovaciones tecnológicas, sociales e institucionales que caracterizan dicha época. Conviene insistir, además, en que no existen bruscas rupturas entre las diferentes épocas económicas; por el contrario, todo ello suele llevar consigo largos procesos de aprendizaje y adaptación.

Esta visión del *crecimiento económico* a largo plazo muestra la interacción entre los factores económicos y no económicos (políticos, institucionales, históricos y culturales) siendo estos últimos parte integral del crecimiento. Todo proceso de crecimiento económico suele involucrar, pues, cambios tecnológicos, los cuales exigen adaptaciones sociales y cambios en las formas de producción. De igual manera, la incorporación de la mujer a la actividad económica formal exige cambios sociales y culturales de importancia. El *progreso técnico* afecta, pues, al funcionamiento del conjunto de la sociedad, sus instituciones y cultura, todo lo cual suele expresarse, en ocasiones, con no pocas tensiones y conflictos sociales, además de movimientos migratorios en busca de nuevas oportunidades o huyendo de situaciones de pobreza.

Puede apreciarse, asimismo, que esta conceptualización del crecimiento de mediados del siglo xx no incluía aún ninguna referencia a las vinculaciones de dicho proceso con el medioambiente, un aspecto que tuvo que esperar aún un par de décadas más, hasta la presentación de «*Los límites del crecimiento*» (Meadows, 1972).

7.5. Crecimiento económico y desarrollo

Existen, pues, diferentes *tipos de crecimiento económico* según sea la calidad de las relaciones técnicas, sociales y ambientales de producción y la forma como tiene lugar la distribución del ingreso, aspectos en los que los factores sociales, institucionales y políticos resultan determinantes. El debate de si resulta posible aumentar el bienestar (o la prosperidad) con menor crecimiento económico (*decrecimiento económico*) remite, por tanto a temas sustantivos como son los siguientes:

- Contenido del crecimiento económico, esto es, *qué se produce*, ya que no es lo mismo la producción de armamentos, las inversiones suntuarias o financiero-especulativas que la producción de alimentos o los servicios de salud.
- Formas de producción y consumo, es decir, *cómo se produce* o dicho de otra manera, cuál es el carácter de las relaciones técnicas y sociales de producción, y cuál es el impacto medioambiental en las formas de producción y consumo.
- Forma de distribución del ingreso entre los diferentes grupos sociales (*para quién se produce*)

Es claro que existe un amplio campo para un «*decrecimiento*» posible de actividades productivas (o destructivas) como la producción armamentista o la deforestación de bosques; al tiempo que se crece en actividades deseables de mejora de la salud, la educación, la sanidad, el abastecimiento de agua potable, entre otras.

Como puede apreciarse, la conceptualización del *crecimiento económico* incorpora los cambios tecnológicos, sociales, culturales, institucionales y políticos, que dicho proceso conlleva, aunque deja fuera la necesaria adecuación de dicho proceso a los elementos limitantes del ecosistema ambiental, un aspecto al que inicialmente apenas se prestó atención por parte de los economistas.

La incorporación de la *dimensión ambiental* del desarrollo (o *desarrollo sostenible*) cuestiona la persecución del máximo crecimiento económico con carácter indefinido, dentro de un planeta finito cuyas leyes físicas de funcionamiento (principio de la conservación de la ma-

teria y principio de degradación de la energía) no pueden ser alteradas sin riesgo de incurrir en la contaminación del planeta y la capacidad de reproducción de los bienes y servicios ambientales que presta la *biosfera* para el aseguramiento de la vida en el mundo. Por ello la discusión acerca del *Cambio Climático* (tan a menudo relegada a favor de la atención a temas de corto plazo) constituye un aspecto fundamental para el desarrollo nacional o territorial.

De otro lado, los procesos de *crecimiento económico* no implican necesariamente una mejora del *bienestar social*. En sociedades con una elevada concentración del ingreso en los grupos sociales más ricos, un incremento del crecimiento económico basado en una mayor distribución de beneficios a costa de menores salarios bien puede resultar en peores condiciones de bienestar social colectivo. Asimismo, menores niveles de crecimiento pero con una mejor *distribución del ingreso* en favor de los grupos sociales de menores ingresos, da como resultado una mejora de las condiciones sociales de la mayoría de la población y, al mismo tiempo, un impulso importante en la demanda global de la economía interna, al centrarse en los productos de consumo básico requeridos por los grupos de menor renta.

Por ello, suele utilizarse el concepto de *Desarrollo Económico* para referirnos a los objetivos finales de mejora de la calidad de vida y bienestar de la población. Incluso, suele utilizarse la expresión más genérica de *Desarrollo* para referirnos a todas las dimensiones de análisis del mismo, es decir, el desarrollo social y humano, el desarrollo cultural, político e institucional, el desarrollo económico, tecnológico y financiero, y el desarrollo sostenible medioambientalmente⁵⁹.

La reflexión sobre el *crecimiento económico* no puede limitarse por tanto, a observar la evolución de los indicadores del producto (total o por habitante), de la misma manera que el diagnóstico sobre una enfermedad no puede reducirse a la observación de la fiebre que tiene la persona que padece la enfermedad. Se requiere, igualmente, una reflexión más detenida sobre los elementos que influyen en el crecimiento económico, los cuales no sólo incorporan aspectos de carácter económico sino aspectos ambientales, sociales, institucionales, culturales y políticos.

Para algunos autores, el aumento de la renta promedio real por habitante debería estar acompañado, al menos, por la disminución de la cifra absoluta de población por debajo de un nivel mínimo de renta real. Sin embargo, la visión simplista que reduce el proceso de desarrollo de una sociedad a su mera expresión de crecimiento económico cuantitativo está ampliamente extendida en la sociedad actual. Algunos organismos oficiales (como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional) suelen establecer una clasificación de países según sus indicadores de renta o producto por habitante como expresión de sus *niveles de desarrollo*. De esta forma se traslada indirectamente una visión errónea que tiende a considerar que todas las economías se encuentran en un mismo camino hacia su desarrollo (de hecho a las más atrasadas se las denomina como «economías en desarrollo» o «en vías de desarrollo»), lo cual deja de lado los diferentes contextos sociales, históricos e institucionales de cada país. De este modo, la *política de desarrollo económico* emanada de dichos organismos se reduce a un recetario similar de crecimiento económico para diferentes situaciones reales.

Contrariamente a este punto de vista, las cifras de la producción o la renta nacional son resultado de los cambios ocurridos tanto en la *oferta* de los factores productivos, como en la estructura de la *demanda* de los productos. Los cambios en la *oferta* de los factores productivos incluyen:

- La introducción de nuevas y mejores técnicas de producción, lo cual incorpora las innovaciones medioambientales.

⁵⁹ El apartado 8 de este capítulo incluye la referencia a las diferentes dimensiones del desarrollo.

- El descubrimiento de recursos adicionales.
- La acumulación de capital (inversión productiva real).
- El crecimiento de la población.
- La mejora de la cualificación de los recursos humanos.
- Las mejoras institucionales y de organización productiva en el territorio o país.

Por su parte, los cambios en la estructura de la *demanda* de los productos están vinculados a la evolución del:

- Tamaño y composición por edades de la población.
- Nivel y la forma de distribución del ingreso.
- El patrón de consumo predominante.
- Otras condiciones institucionales, educativas y de organización social.

Resulta posible, por tanto, estudiar el *desarrollo económico* en términos específicos de los cambios en la oferta de los factores productivos y la demanda de los productos, yendo más allá de la simple constatación del resultado final reflejado en las cifras del *crecimiento económico* cuantitativo del producto o renta nacional por habitante.

El *desarrollo económico* se ocupa, pues, del análisis de los cambios y contenidos subyacentes que determinan el *crecimiento económico* (Meier y Baldwin, 1969). Asimismo, además de la referencia a la distribución del ingreso, es necesario dar cuenta del contenido de la producción, ya que —como se ha señalado— no es lo mismo la producción armamentista que la producción de alimentos o bienes de consumo básico, y tampoco es lo mismo el crecimiento basado en actividades financieras de carácter especulativo, que el que va unido a un incremento de la inversión productiva y empleo en el sistema económico.

Además del *qué* se produce y *para quién* se produce (que está relacionado con la forma de distribución del ingreso (salarios, intereses del capital, renta de los terratenientes, dividendos o beneficios empresariales), hay que considerar también el *cómo* se lleva a cabo la actividad productiva y de consumo. La existencia de malas condiciones de trabajo puede hacer inadecuado relacionar el aumento de la renta real por habitante con el incremento del *bienestar económico*. En suma, la composición de la producción total, la forma de distribución del ingreso y las condiciones del mercado de trabajo, pueden dificultar la equiparación de crecimiento económico y bienestar. Mucho más difícil es identificar crecimiento económico y *bienestar social y ambiental*, ya que éste incorpora dimensiones políticas, sociales, culturales y medioambientales que las personas también desean, como la seguridad ciudadana, el ejercicio de la libertad plena en una democracia, o la eliminación de la contaminación ambiental en nuestro medio natural, por citar solamente algunos ejemplos.

7.6. La teoría del crecimiento económico

El cuerpo principal de la *Teoría del Crecimiento* tiene sus raíces en la aportación de *John Maynard Keynes* en la década de los años treinta. Keynes había mostrado que la demanda agregada de bienes y servicios en una economía, impulsada conjuntamente por el consumo y la inversión, era la clave para explicar el nivel de empleo. De los dos componentes de la demanda, la inversión era el más importante, ya que tenía un mayor «efecto multiplicador» entre los diferentes sectores económicos, provocando la expansión de la economía. De este modo, resultaba crucial la intervención del Estado para fomentar la inversión, planteándose incluso el incremento del gasto recurriendo al déficit público durante una depresión, con el fin de mantener el crecimiento económico y el empleo.

Las ideas de Keynes vinieron a legitimar el papel de la regulación y la planificación económica en el funcionamiento de las economías capitalistas, transformando de forma impor-

tante el pensamiento económico en las economías de mercado. No obstante, el interés de Keynes se centraba principalmente en los problemas a corto plazo de la estabilización en tiempos de depresión y altas tasas de desempleo. No se ocupó, por tanto, de las cuestiones de largo plazo como el crecimiento y el desarrollo. Otros economistas se inspiraron posteriormente en sus ideas surgiendo así los estudios de «dinámica keynesiana» que dieron origen a la *Teoría del Crecimiento*. Entre estos economistas cabe citar al británico Roy Harrod y al estadounidense Evsey Domar, que hicieron célebre el llamado *modelo de Harrod-Domar* que expresa de forma matemática las relaciones entre el crecimiento económico, el aumento del ahorro nacional y la inversión de capital para impulsar la producción.

En 1951 un grupo de expertos de Naciones Unidas incorporó estos principios básicos de la *Teoría del Crecimiento* en su informe «*Medidas para el Desarrollo Económico de los Países Subdesarrollados*», redefiniendo su tarea como un objetivo dirigido a la *Economía del Desarrollo* y no sólo al estudio del desempleo. Estaba naciendo así una de las primeras formulaciones de la *Economía del Desarrollo* (Payne y Phillips, 2012). Entre las recomendaciones de dicho informe se reconoce el papel fundamental del Estado en la planificación del desarrollo y se subraya la necesidad de aumentar las tasas de ahorro para incrementar la inversión de capital.

W. Arthur Lewis, un economista caribeño, integrante del grupo de expertos de Naciones Unidas antes citado, publicó posteriormente su «*Teoría del Desarrollo Económico*» (1955) en la cual reitera la estrecha relación entre el crecimiento económico, el conocimiento tecnológico y la inversión de capital. Algo más tarde, P. N. Rosenstein-Rodan (1961) insistió en que el crecimiento económico requería un *impulso inicial* importante, e incluso de carácter estratégico o selectivo, como señaló Albert Hirschman (1958), a fin de centrarse en aquellos sectores con mayores eslabonamientos productivos en la economía, es decir, con mayores posibilidades de difundir los efectos multiplicadores de la inversión.

Estas primeras formulaciones de la «*Teoría del Crecimiento*» fueron hechas en el supuesto de que los problemas del desarrollo podían ser tratados con las mismas recomendaciones hechas por Keynes ante la crisis de los años treinta. La mayoría de los economistas pensaban entonces que la teoría económica podía ser aplicada en cualquier lugar y momento histórico, esto es, predominaba una versión «monoeconómica». Muy pronto, se iba a cuestionar este error de generalizar la visión monoeconómica a los países subdesarrollados.

7.7. La Economía del Desarrollo. El subdesarrollo y la dependencia

a) *El surgimiento de la Economía del Desarrollo*

Los estudios sobre la *Economía del Desarrollo* surgieron como un área de estudio específica dentro del análisis económico tras la Segunda Guerra Mundial⁶⁰, expresando así el interés y dedicación de numerosos especialistas por encontrar solución a los problemas existentes en los países subdesarrollados, algunos de los cuales alcanzaban en esos años su independencia política. Inicialmente, la reflexión se dirigió también a los problemas de la reconstrucción económica en Europa Occidental. En ese contexto, resultaba obvia la necesidad e importancia de la intervención del Estado en la tarea de la (re)construcción de la base económica de los diferentes países, un hecho al que colaboró de forma decisiva la supremacía

⁶⁰ Entre los autores más representativos de la *Economía del Desarrollo* en este periodo hay que citar a W. Arthur Lewis, Gunnar Myrdal, Albert Hirschman, Dudley Seers, François Perroux, Celso Furtado, Raúl Prebisch y André Gunder Frank.

de la interpretación keynesiana, la cual ayudó a legitimar la intervención del Sector Público en la economía.

La *Economía del Desarrollo* nace, pues, con la convicción del rechazo de las ideas del análisis económico tradicional basado en el libre funcionamiento de los mercados, defendiendo en su lugar una decidida política de planificación e intervención pública para impulsar la industrialización en esos países. No obstante, eran los años de la Guerra Fría y, por tanto, el interés por el «Tercer Mundo» se vio condicionado por las dos concepciones rivales que se disputaban la hegemonía ideológica a nivel mundial. De este modo, los estudios sobre el desarrollo del Tercer Mundo se separaron en dos cuerpos de pensamiento distintos que se aglutinan tras las *teorías de la modernización*, de un lado, y las *teorías del subdesarrollo*, de otro. Esta rivalidad entre las diferentes concepciones teóricas tuvo lugar en el contexto de una fase importante de auge económico mundial, como fueron los años que van desde 1945 hasta la primera crisis del petróleo en los años setenta.

b) *Las teorías sobre la Modernización*

Las *Teorías sobre la Modernización* presuponen que el desarrollo implica un tránsito desde una situación tradicional de «atraso» relativo, hacia una situación de «modernidad», recorriendo para ello un camino que anteriormente ya ha sido recorrido por los países hoy desarrollados. Existen varias versiones de la modernización, según la perspectiva principal del análisis, esto es, económica, psicológica, política, geográfica o antropológica. La más célebre es la expuesta por W. W. Rostow, un historiador de la Universidad de Texas que publicó en 1960 su obra «*Las etapas del crecimiento económico*», en la cual señala que los cambios económicos son resultado de fuerzas políticas y sociales, dentro de lo que denominó «una teoría dinámica de la producción». Rostow identificó cinco fases del crecimiento económico por las que pasan todas las sociedades: (i) la sociedad tradicional; (ii) precondiciones para un despegue; (iii) despegue; (iv) camino hacia la madurez; y (v) fase de consumo de masas.

Como Director de Políticas y Planificación del Departamento de Estado de EEUU, bajo la presidencia de John F. Kennedy, y como asesor principal del presidente Lyndon B. Johnson, Rostow fue un hombre influyente. El atractivo de su formulación era, precisamente, su simplismo y el hecho de que identificara los requisitos del despegue y avance hacia la madurez con la forma de vida del mundo occidental, ofreciendo una interpretación contraria a la formulación teórica de Karl Marx⁶¹. Las teorías de la modernización ofrecieron una visión amplia de los estudios sobre el desarrollo, al señalar que se requería algo más que la acumulación de capital y la incorporación de tecnología. No obstante, recibieron numerosas críticas por su visión etnocentrista, su equiparación de modernización con occidentalización, y su situación ideológica del lado de EE.UU. en la Guerra Fría.

c) *Las teorías del Subdesarrollo y la Dependencia*

Son el paradigma rival de las *teorías de la modernización* en los años 60 y 70 del siglo xx. Dentro de las teorías del subdesarrollo podemos diferenciar fundamentalmente: (i) el pensamiento estructuralista latinoamericano; (ii) las formulaciones neomarxistas; y (iii) los enfoques sobre la dependencia.

⁶¹ De hecho su obra sobre *Las etapas del crecimiento económico* lleva el subtítulo de «Por un manifiesto no comunista».

El economista británico Dudley Seers (1963) había puesto de manifiesto que la teoría económica predominante era aplicable únicamente al contexto de las economías desarrolladas, lo cual constituía sólo un «*caso especial*» no representativo de la situación en el mundo subdesarrollado. Se requerían, pues, diferentes marcos teóricos para comprender los diferentes tipos de economía. Algunos años antes, Celso Furtado y Raúl Prebisch habían formulado idéntica cuestión desde la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y El Caribe (CEPAL), abriendo así una escuela de *pensamiento estructuralista* latinoamericano, de gran relevancia teórica y práctica, cuya principal aportación radica en abandonar el modelo teórico formal de la economía neoclásica, y plantear un *método histórico-estructural* a la propia realidad latinoamericana, tal como exponen Osvaldo Sunkel y Pedro Paz en su célebre obra «*El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*», publicada en 1970.

Para Prebisch el sistema capitalista global está dividido en economías «*centrales*» y economías «*periféricas*». En las relaciones de intercambio comercial se produce un deterioro que perjudica a los países periféricos especializados en la exportación de productos primarios, frente a las economías centrales encargadas de la exportación de productos manufacturados. La tesis de Raúl Prebisch sobre el deterioro de la *relación real de intercambio* entre países especializados en productos primarios y países con una base industrial manufacturera fue corroborada por Hans Singer (1950), con lo que se cuestionaba el supuesto de que la participación en el comercio internacional beneficia por igual a todas las partes. De este modo, contra la creencia predominante en las ventajas del libre comercio, los países *periféricos* no pueden exclusivamente limitarse a la producción de productos primarios para la exportación y deben tratar de establecer estrategias para el fortalecimiento de la propia base *industrial* de sus economías.

Por su parte, el economista sueco Gunnar Myrdal (1957) cuestionó la teoría del equilibrio de los mercados que suponía la economía neoclásica, para proponer un análisis basado en la noción de «*causación circular acumulativa*» que implica que, con el tiempo, las tendencias de fortalecimiento del sistema en las economías más desarrolladas predominan sobre los supuestos efectos de difusión en las economías menos desarrolladas.

En coherencia con los planteamientos de Prebisch, la CEPAL alentó una propuesta de desarrollo para América Latina y El Caribe basada en la *industrialización sustitutiva de importaciones*, utilizando para ello mecanismos de protección frente a la competencia externa. La industrialización requería igualmente una capacitación para la aplicación de los mecanismos de programación y planificación del desarrollo entre los funcionarios del sector público, lo cual se impulsó desde el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), creado expresamente como parte del Sistema CEPAL con este objetivo.

Recientemente, el economista de Corea del Sur, Ha-Joon Chang (2002) ha mostrado cómo las economías hoy industrializadas utilizaron en su inicio todo tipo de mecanismos de protección de su industria naciente. Sólo cuando dicho objetivo fue alcanzado dichos países pasaron a defender las ventajas del libre comercio, al tiempo que «*retiraban la escalera*» para impedir el avance de los siguientes competidores tal como Friedrich List había señalado en su obra «*Sistema Nacional de Economía Política*», publicada en 1841.

Los planteamientos de la CEPAL seguían defendiendo la importancia de la inversión de capital como un elemento crucial para el desarrollo económico. Progresivamente, parte de este *pensamiento estructuralista latinoamericano* fue evolucionando hacia planteamientos más amplios (y más críticos) en el contexto de las ciencias sociales, lo que iba a facilitar el surgimiento de la *Teoría de la Dependencia*, en la cual se unieron asimismo otras aportaciones procedentes del «neomarxismo». Los análisis marxistas se habían centrado hasta entonces en la situación de los países capitalistas avanzados. Ahora se trataba de comprender las teorías del imperialismo desde la perspectiva de la periferia del sistema mundial. Paul Baran, Paul Sweezy y Leo Huberman fueron quizá las figuras más destacadas de este neomarxismo, que tuvo la revista *Monthly Review* (creada en 1949) como su principal órgano de difusión.

Para Paul Baran (1957) la explicación sobre la situación del Tercer Mundo era un rasgo inherente al crecimiento económico capitalista, el cual drena en beneficio de las metrópolis gran parte del *excedente económico* generado en los países subdesarrollados. De este modo, los países centrales (o metrópolis) inhiben la acumulación de capital de los países periféricos. Lógicamente, la respuesta a esta situación no podía ser otra que la de romper con el sistema capitalista y promover una planificación económica de carácter socialista. Estos planteamientos suponían una ruptura con el marxismo clásico, que siempre había afirmado que el capitalismo era una fase necesaria en el proceso de desarrollo socialista. André Gunder Frank, un economista alemán muy crítico frente a la teoría sociológica de la modernización, fue uno de los principales divulgadores de la *Teoría de la Dependencia*. Basándose en estudios de caso de la historia económica de Brasil y Chile, Gunder Frank (1969) insistió en que el sistema capitalista mundial se caracterizaba por una estructura metrópoli-satélite en la cual la metrópoli se apropia de excedentes obtenidos en los países satélites. De este modo, el desarrollo de las metrópolis se basa en buena medida en la explotación de los países subdesarrollados.

La *Teoría de la Dependencia* se nutrió de las dos corrientes de pensamiento anteriormente descritas: de un lado, del pensamiento estructuralista latinoamericano, y de otro, de la reformulación «neomarxista». En realidad más que una teoría, se compone de varios enfoques, los cuales ponen diferente énfasis en la importancia de los factores externos e internos que dificultaban el desarrollo nacional. Como señala Dudley Seers, al igual que gran parte de la teoría del desarrollo en general, la teoría de la dependencia fue en su mayor parte producto de un proceso histórico particular, en este caso, el de América Latina de los años sesenta. Posiblemente, se detuvo mucho más en las explicaciones de la historia que había llevado a la situación de *subdesarrollo* que a la elaboración de propuestas para construir estrategias de desarrollo concretas para salir de él.

7.8. Las dimensiones del desarrollo

Una visión simplista del desarrollo económico suele hacerlo depender, en gran medida, de la existencia de recursos financieros. Sin embargo, pese a la importancia de la disponibilidad de los recursos financieros lo cierto es que no siempre éstos se dirigen hacia aplicaciones productivas. La disponibilidad de recursos financieros no es, pues, suficiente. La orientación de los recursos financieros a la inversión productiva y el empleo depende de otros factores básicos, entre los cuales destaca la capacidad para introducir innovaciones productivas en el tejido empresarial, así como el grado de articulación que ello supone al interior de la base socioeconómica en un territorio.

Asimismo, otra aproximación habitual al desarrollo se basa en una visión «macroeconómica» de carácter agregado, que utiliza indicadores promedio que no dan perfecta cuenta de la heterogeneidad de la realidad al interior de los diferentes países. Aunque en ocasiones se desciende a un análisis sectorial éste resulta insuficiente. Las actividades económicas en la práctica suelen incorporar en sus procesos productivos elementos o insumos procedentes de diferentes sectores y son, por consiguiente, *multisectoriales*. La habitual división estadística sectorial no sirve de mucho en el caso de un enfoque basado en *sistemas productivos locales*, lo que requiere una aproximación que destaque los eslabonamientos productivos existentes entre el tejido empresarial e institucional en cada territorio.

Por otra parte, la introducción de innovaciones productivas internas no depende exclusivamente del resultado de la investigación y desarrollo en las grandes empresas, ni únicamente del avance de la ciencia y tecnología básicas. Estos factores tienen en ocasiones una influencia decisiva, pero entre la generación de conocimientos científicos básicos y la inves-

tigación aplicada para el desarrollo y la innovación (I+D+i) hay vinculaciones decisivas y la introducción de *innovaciones* depende esencialmente del grado de relación del *sector de conocimiento*⁶² con los usuarios últimos de los conocimientos, esto es, los agentes que intervienen en la producción de bienes y servicios. De ahí la importancia de la *intermediación* para establecer estas vinculaciones entre los integrantes del *sector de conocimiento* y los actores productivos locales (Olazarán y Gómez, 2001).

Asimismo, como también se ha dicho, la introducción de *innovaciones productivas* incluye no sólo las innovaciones tecnológicas de producto o de proceso productivo, sino las innovaciones medioambientales, las innovaciones de gestión y organizativas, así como las innovaciones sociales e institucionales. Así pues, la introducción de innovaciones requiere una estrategia de desarrollo específica, con aplicación diferenciada según los diferentes ámbitos territoriales, y no puede hacerse depender únicamente de la adquisición de un «paquete tecnológico» externo ni, mucho menos, dejada a la «lógica de los mercados».

La introducción de innovaciones no depende tampoco del tamaño de las empresas. Los sistemas locales de pequeñas empresas pueden llevar a cabo, a través de redes de cooperación, una actividad decisiva para la introducción de innovaciones en los *sistemas productivos locales*, alcanzando así mayores «economías de escala» no explicables por el tamaño de las empresas sino por su mejor organización *territorial* de la actividad productiva.

En suma, desde el *enfoque interactivo de la innovación* se insiste en que ésta no depende sólo de la inversión en ciencia y tecnología básica. El incremento de actividades de investigación y desarrollo (I+D) no es suficiente para la introducción de innovaciones. Para que éstas se produzcan es necesario que los usuarios se involucren en la adaptación y utilización de los resultados de dichas actividades de investigación y desarrollo en los diferentes procesos productivos, a fin de generar innovaciones locales (I+D+i). Esto subraya la importancia de los *sistemas territoriales de innovación*, ya que es en los territorios donde tienen lugar las vinculaciones entre los actores que participan en los mismos (Alburquerque, 2008).

La visión agregada y sectorial del desarrollo económico no incorpora, pues, la dimensión del territorio como un «actor» de desarrollo. Tradicionalmente, la *política regional de desarrollo* suele orientarse al análisis de las diferencias de renta entre regiones y los estudios de convergencia de dichos niveles de renta por habitante como resultado del crecimiento económico. Sin embargo, lo sustantivo para el enfoque del desarrollo es el análisis de la heterogeneidad de la estructura económica y social interna y el grado de articulación productiva, aspectos que requieren indicadores sobre las *capacidades de desarrollo*, más que indicadores de resultado sobre variables «ex-post». Este predominio en el análisis tradicional de la política regional sobre los aspectos referidos a la compensación interterritorial (territorios más atrasados que deben ser ayudados por otros más ricos) no centra, pues, los aspectos sustantivos del enfoque del desarrollo económico en los territorios.

La ausencia o debilidad de las políticas de promoción económica en el nivel territorial ha impedido la generación de *entornos favorables* a la incorporación de innovaciones en las microempresas, Pymes y cooperativas de producción locales, sobre la base de la articulación en red de las empresas e instituciones que tienen competencias en el desarrollo productivo y el empleo. La promoción del desarrollo necesita, pues, el fortalecimiento institucional para la cooperación entre los agentes socioeconómicos, como condición necesaria para crear *entornos innovadores territoriales*.

⁶² Por «*sector de conocimiento*» me refiero al conjunto de universidades e institutos de formación profesional de recursos humanos, así como las entidades de asesoría y capacitación tecnológica, los centros de ciencia y tecnología básica (C&T) y los institutos de investigación y desarrollo para la aplicación de innovaciones (I+D+i). Se trata de uno de los sectores clave para el desarrollo de cualquier sociedad.

Como es conocido, la privatización, la apertura de mercados y la desregulación de las economías, conducen a una creciente concentración de capital en la esfera privada, ante lo cual es preciso reforzar la capacidad de los diferentes *sistemas productivos locales*, a fin de igualar las condiciones de competencia entre diferentes tipos de empresas y entre distintas regiones, y para atender a los objetivos de *cohesión social*, al tiempo que se fomenta la productividad y competitividad de las microempresas, Pymes y cooperativas de producción locales, las cuales son decisivas en la generación de empleo e ingreso para la población.

El enfoque del *desarrollo* debe tener en cuenta, pues, las exigencias que plantea el *cambio estructural* desde las formas de producción en serie hacia las formas de producción basadas en la incorporación de valor agregado de *conocimiento*, la segmentación de mercados, la calidad, sostenibilidad y diferenciación de la oferta productiva, la mejora de las redes de apoyo a la producción, la cooperación de actores públicos, privados y comunitarios, y la mejora de la coordinación institucional entre los diferentes ámbitos territoriales de las administraciones públicas (central, regional, provincial y municipal).

Así pues, el enfoque del *desarrollo* debe tomar como unidad de actuación el *territorio* y no la empresa o el sector aislados. Esta aproximación territorial es necesaria para contemplar algunos temas decisivos del desarrollo, como los siguientes:

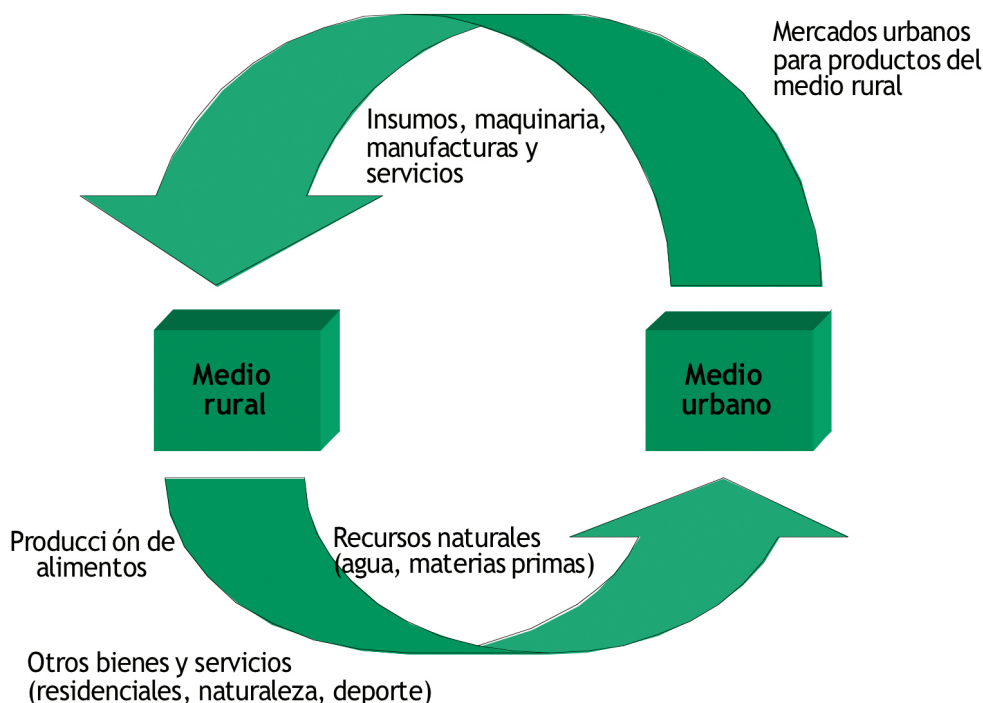
- La introducción de *innovaciones* en los sistemas productivos locales.
- La especificidad de la *política de desarrollo productivo* y de *promoción empresarial* contando con la *participación* efectiva de los actores socioeconómicos.
- El diseño de los programas de *capacitación de recursos humanos* según las necesidades de cada contexto territorial.
- La vinculación necesaria entre el *sector de conocimiento* (universidades, centros de asesoramiento técnico, etc.) con presencia en el territorio, las empresas locales y los responsables gubernamentales territoriales, a fin de hacer posible la aplicación de la investigación y desarrollo para la innovación local.
- La referencia concreta a las características, limitaciones y oportunidades vinculadas a la valorización del *medioambiente*, esto es, la incorporación del desarrollo sostenible ambientalmente.
- El fortalecimiento del *patrimonio cultural local* y los rasgos de *identidad territorial* y cultural locales.

En este sentido, el concepto de «*competitividad sistémica*» que fue expuesto anteriormente, sirve para recordar que no compiten las empresas aisladamente, sino el conjunto de redes empresariales y eslabonamientos de las cadenas productivas, así como el *territorio*, en la medida que éste se dota del capital social e institucional favorable a la introducción de innovaciones.

Igualmente, este enfoque incluye una visión *integrada* de la funcionalidad entre lo *rural* y lo *urbano*, superando el planteamiento tradicional que supedita el desarrollo agrario al desarrollo industrial y de servicios. La visión tradicional suele identificar desarrollo rural y desarrollo agrario, aunque es claro que en el medio rural pueden desplegarse actividades diversas como la agroindustria, la artesanía, el turismo u otras actividades de producción de bienes y servicios medioambientales.

Por otra parte, el *desarrollo urbano* no puede pensarse de forma aislada al *desarrollo rural*. Ambos conforman un conjunto de funciones económicas y sociales relacionadas ya que el *medio rural* precisa de insumos, maquinaria, manufacturas y servicios suministrados desde el medio urbano, e igualmente, el medio rural necesita de los mercados urbanos para la venta de sus productos (alimentos y otros). De otro lado, el *medio urbano* precisa de los abastecimientos de recursos naturales (agua potable, materias primas, alimentos, etc.) y otros bienes y servicios (ecológicos, residenciales, deporte, naturaleza, etc.) que requieren actividades sustantivas en el medio rural (**Gráfico 7.4**).

Gráfico 7.4. Visión integrada del desarrollo rural y el desarrollo urbano



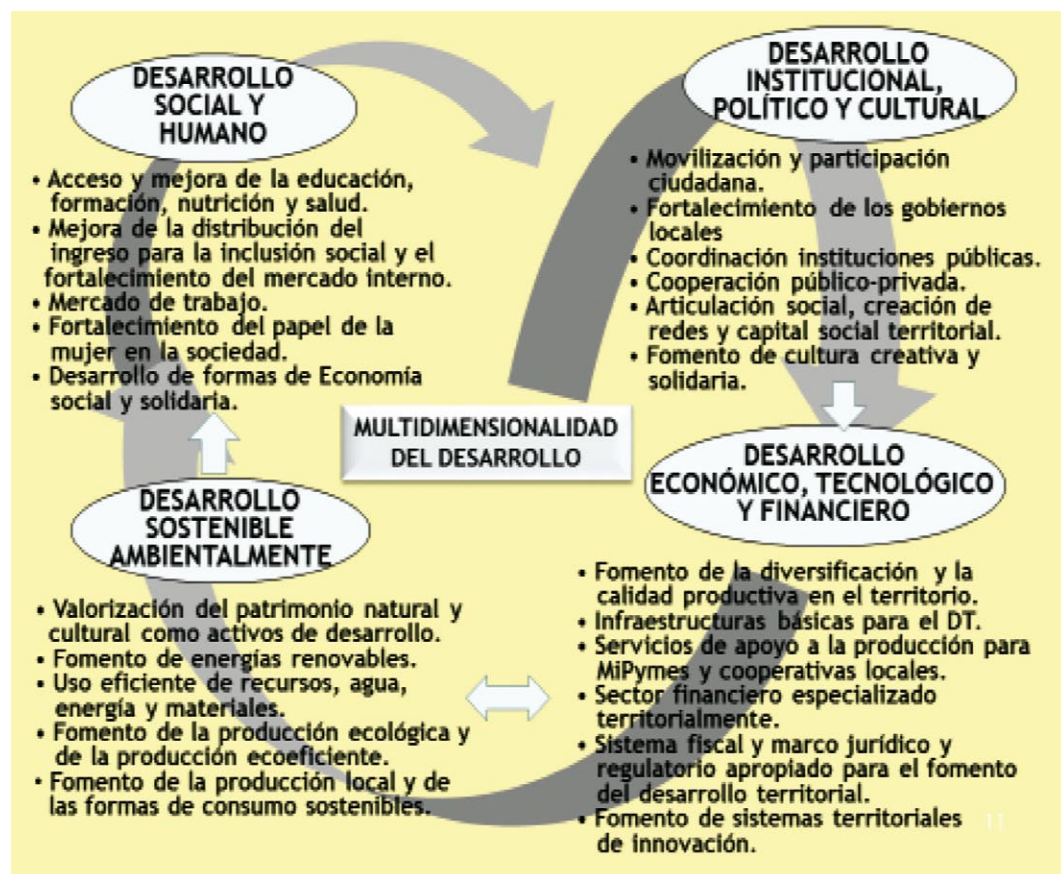
En la actualidad, las zonas rurales son cada vez más valoradas para despliegue de actividades al aire libre, mejora de la calidad de vida, y para la conservación del medio natural a fin de asegurar la oferta de bienes y servicios ambientales, así como la sostenibilidad de la oferta de productos agrícolas, ganaderos, pesqueros y forestales. Esta reflexión debe extenderse, igualmente, a la superior sensibilidad hoy existente acerca de la importancia de la *biodiversidad*, de los recursos proporcionados por los océanos y, en suma, la necesidad de contemplar las actividades económicas dentro de los condicionantes que establecen las exigencias de la sostenibilidad del planeta Tierra.

El enfoque del *desarrollo* debe alejarse, pues, del nivel excesivamente agregado y abstracto de la economía convencional, así como de las aproximaciones de carácter sectorial. En su lugar debe abrir espacio a los enfoques que toman como unidad de actuación principal el *territorio*, esto es, contemplando la movilización y participación de los actores territoriales (públicos, privados y comunitarios) como protagonistas principales de las iniciativas y estrategias de desarrollo. De este modo, la estrategia de desarrollo se centra en actores y territorios reales y no en individuos abstractos, datos estadísticos promedio o tendencias generales de carácter genérico. Asimismo, este enfoque de desarrollo debe suponer el abandono de las actitudes pasivas (dependientes de las subvenciones o la ayuda externa), ya que se basa en el esfuerzo y decisión propios para establecer y concertar las estrategias a seguir.

El término *desarrollo* es utilizado, a menudo, de forma ambigua. A veces por *desarrollo* se entiende únicamente el proceso de *crecimiento económico*, lo cual ha llevado a algunos autores a renegar del concepto de desarrollo ya que, según se señala, suele ser asimilado al crecimiento económico. En este texto se utiliza no obstante el concepto de *desarrollo*, a falta de otro mejor, para referirnos a los procesos de cambio orientados a la mejora de las condiciones de funcionamiento de la vida en nuestras sociedades.

Ahora bien, *desarrollo* es algo más que *desarrollo económico*, ya que incorpora otras dimensiones fundamentales del concepto de desarrollo, como son la dimensión del desarrollo social y humano, la dimensión del desarrollo sostenible ambientalmente, la dimensión del desarrollo económico, tecnológico y financiero, y la dimensión del desarrollo institucional, político y cultural (ver Gráfico 7.5).

Gráfico 7.5. Dimensiones del desarrollo



Dentro del *desarrollo económico* destacan, entre otros elementos, la dotación de infraestructuras y equipamientos básicos, la oferta territorial de servicios de desarrollo empresarial para el fomento de las microempresas, pymes y cooperativas de producción locales, la presencia de un sistema de innovación con presencia de los diferentes sistemas territoriales de innovación, la existencia de un sector financiero involucrado con las estrategias de desarrollo, y un sistema fiscal y marco jurídico y normativo apropiados para el fomento del desarrollo productivo y el empleo.

Por otra parte, las condiciones de desarrollo económico deben llevarse a cabo en coherencia con la *sostenibilidad ambiental* de las actividades productivas y de consumo, fomentando las formas de producción y consumo ecológicos, así como los procesos de producción eco-eficientes y el uso de energías renovables, en la convicción de que ello supone añadir

condiciones de eficiencia productiva y de competitividad superior a los productos y procesos productivos. Del mismo modo, ello implica incorporar la evaluación de impacto ambiental en los programas y proyectos de desarrollo, divulgando la educación ambiental entre empresarios, trabajadores y sociedad civil.

Todo ello obliga a un esfuerzo adicional importante en el ámbito del *desarrollo institucional, político y cultural*, a fin de alentar la participación de la ciudadanía, fortalecer los gobiernos locales, fomentar la cultura emprendedora y promover la creación de redes sociales y empresariales. Para ello es necesario asegurar también condiciones de *desarrollo social y humano*, es decir, realizar las inversiones y esfuerzos para garantizar el acceso a la educación y formación permanente de los recursos humanos, así como en los programas de salud y nutrición, fortalecer el papel de la mujer en la sociedad, establecer normas de trabajo digno, incorporar políticas activas para el empleo y promover la mejora en la distribución del ingreso.

Una vez hecha la distinción conceptual de las diferentes dimensiones del *desarrollo* hay que insistir en que el enfoque del *desarrollo* debe incorporar de forma integrada todas estas dimensiones y no responder únicamente a la dimensión económica. Ya hemos explicado que dichas actuaciones suceden en un contexto que integra las citadas dimensiones y actores que les dan vida. Asimismo, también se ha insistido en la necesaria atención al logro del *excedente económico* necesario para sufragar los gastos que implica la dotación de inversiones sociales, ambientales, institucionales y territoriales. De ahí la trascendencia de asegurar las condiciones del desarrollo económico, a fin de poder sufragar los gastos de funcionamiento que requieren las demás dimensiones del desarrollo.

En ocasiones me ha encontrado con colegas que se centran casi exclusivamente en los aspectos políticos o sociales del desarrollo, sin tener en cuenta (o incluso despreciando) los aspectos propios de la dimensión económica del desarrollo. Olvidan con ello que una inversión en programas sociales (en educación, sanidad o construcción de vivienda para colectivos pobres, por ejemplo) que no se asegure puestos de trabajo para la colectividad receptora de dichos programas sociales, puede que asista irremediablemente a la emigración de los efectivos de dicha colectividad en busca de un puesto de trabajo y, con ello, a la esterilidad de aquellos programas bienintencionados. Por eso es tan importante la mejora de la enseñanza de los aspectos económicos en los cursos que se orientan hacia la cooperación al desarrollo. No se sale del subdesarrollo solamente con buena voluntad. Se requiere un esfuerzo adicional en aspectos sustantivos y, entre ellos, el conocimiento de temas trascendentales para la vida como son los temas del desarrollo económico.

Bibliografía

- Albuquerque, Francisco (1997): *Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico. Una respuesta a las exigencias del ajuste estructural*. Cuadernos del ILPES n.º 43, CEPAL, Santiago de Chile.
- «La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina». *Revista de la Cepal*, Santiago de Chile, diciembre.
- (1997): *El proceso de construcción social del territorio para el desarrollo económico local*, ILPES/CEPAL, Santiago de Chile.
- (2002): *Desarrollo económico territorial. Guía para agentes*. Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria, Sevilla.
- (2003): *Planes de Desarrollo Sostenible en los Parques Naturales de Andalucía*. Cuadernos del Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria, número 38, Sevilla.
- (2005): *Desarrollo local en América Latina: oportunidades y desafíos para el trabajo decente*. Organización Internacional del Trabajo, Departamento de Integración de Políticas, Ginebra, Suiza.
- (2008): «Innovación, transferencia de conocimientos y desarrollo económico territorial: una política pendiente». *Revista ARBOR*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.
- (2015): *Apuntes sobre la Economía del Desarrollo y el Desarrollo Territorial*. www.delalburquerque.es
- Albuquerque, Francisco y Martin Gasser (2007): *Desarrollo Económico Local + Empleo. Manual de Promotores*. Centro de Formación Internacional de la Organización Internacional del Trabajo, Turín, Italia.
- Albuquerque, Francisco y Marco Dini (2008): *Guía de Aprendizaje sobre integración productiva y desarrollo territorial*, FOMIN, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Aghón, G.; Albuquerque, F.; Cortés, P. (2001): *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo*, CEPAL/GTZ, Santiago de Chile.
- Alonso, J.L. y Ricardo Méndez (coords.) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid.
- Altenburg, T. y Dirk Messner (2002): *América Latina competitiva. Desafíos para la economía, la sociedad y el Estado*. Nueva Sociedad/GTZ/IAD, Caracas.
- Arocena, José: *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*, Caracas, 1995.
- Ayala, J. (1999): *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica, México DF, 1999.
- Alcaide, Ángel (1970): *Análisis Input Output*. Guadiana de Publicaciones, Madrid.
- Alonso, Luis Enrique (2015): «El procomún y los bienes comunes». Dossier de la *Revista Economistas sin Fronteras*, n.º 16. Madrid.
- Bairoch, Paul (1973): *El tercer Mundo en la encrucijada. El despegue económico del siglo XVIII al XX*. Alianza Editorial, Madrid.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2006): *Estrategia y Política de Desarrollo Rural*. Washington DC, Estados Unidos.
- Baran, Paul (1967): *La economía política del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México.

- Barreiro, Fernando (2007): *Capital Social y Desarrollo Territorial*, Territorios y Organizaciones, Barcelona.
- Castro, Antonio B. y Carlos Lessa (1969): *Introducción a la economía (enfoque estructuralista)*. Siglo XXI, México.
- Becattini, Giacomo (1990): *Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano*.
- Becattini, G.; Costa, M.^a T. y Joan Trullén (dirs.) (2002): *Desarrollo local: teorías y estrategias*. Madrid.
- Becattini, G. y E. Rullani (1995): *Sistemas productivos locales y mercado global*.
- Bellandi, Marco (1986): «El distrito industrial en Alfred Marshall», *Revista Estudios Territoriales*, n.º 20, Madrid.
- Bermejo, Roberto (2001): *Economía sostenible. Principios, conceptos e instrumentos*. Bilbao.
- (2011): *Manual para una economía sostenible*. Madrid.
- Bianchi, P. (1996): *Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las PYMES. Aprendiendo de la experiencia europea*, CEPAL, Documento de Trabajo 72, Buenos Aires.
- (1997): *Construir el mercado. Lecciones de la UE: el desarrollo de las instituciones y de las políticas de competitividad*. Universidad Nacional de Quilmes, Argentina.
- Bianchi, Patricio y Miller, Lee (2000): «Innovación, acción colectiva y crecimiento endógeno: Un ensayo sobre las instituciones y el cambio estructural», en Boscherini, F y Poma, L (comps.) (2000).
- Boisier, Sergio (2004): «Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente». *EURE. Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*. Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, Septiembre, volumen 30, número 90.
- (1996): *Modernidad y territorio*. ILPES. Santiago de Chile.
- (1989): «La construcción social de las regiones», en *Cuadernos del CLAEH*, 51, Montevideo.
- Boscherini, F. y Poma, L. (comps.) (2000): *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Universidad Nacional General Sarmiento, Buenos Aires.
- Bowles, Samuel y Richard Edwards (1985): *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*. Madrid, 1992.
- Bricall, Josep M.^a (1979): *Introducción a la Economía*. Editorial Ariel, Barcelona.
- Bueno, E. y Morcillo, P (1993): *Fundamentos de Economía y Organización Industrial*, Madrid.
- Bustelo, Pablo (1999): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Madrid.
- Cao Pinna, Vera (1953): *El método de análisis de las interdependencias estructurales*.
- Canzanelli, Giancarlo y otros (2002): *Las Agencias de Desarrollo Económico Local. Un instrumento de cooperación internacional para el desarrollo humano, la democratización de la economía y la reducción de la pobreza*. OIT-Universitas. Roma.
- Carpintero, Óscar (1999): *Entre la economía y la naturaleza*. Madrid.
- Castro, A y Lessa, C. (1969): *Introducción a la economía (Un enfoque estructuralista)*. Siglo XXI.
- CEPAL (2003): *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile.
- Chang, Ha-Joon (2004): *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. La Catarata, Madrid.
- Colin Clark (1939): *Las condiciones del progreso económico*. Alianza, Madrid, 1980.
- Comisión de las Comunidades Europeas (COM): *El futuro del mundo rural*, 1988.
- Comisión Europea (2002): *Las PYME europeas en estudio. Principales resultados del Observatorio de las PYMEs Europeas 2002*. Dirección General de Empresa. Luxemburgo.
- Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo (1987): *Nuestro Futuro común*, Alianza, Madrid.
- Cooke, Philip & Mikel Gómez Uranga (1998): «Dimensiones de un sistema de innovación regional: organizaciones e instituciones», *Ekonomiaz*, n.º 41, 2.º cuatrimestre.
- Daly, Herman E. (comp.), 1980: *Economía, ecología, ética. Ensayo hacia una economía en estado estacionario*. FCE, México, 1989.
- Diamand, M. (1973): *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Paidós, Buenos Aires.
- Dillard, Dudley (1964): *La teoría económica de John Maynard Keynes*. Ed. Aguilar, Madrid.
- Durston, John (2000): *¿Qué es capital social comunitario?* Serie Políticas Sociales, n.º 38, División de Desarrollo Social, CEPAL, Santiago de Chile.
- (2001): «Capital social, parte del problema, parte de la solución». *Conferencia sobre capital social y reducción de la pobreza*. Santiago de Chile, septiembre.
- Echeverría, Rubén (ed.) (2003): *Desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC.

- Ehrlich, Paul; Ehrlich, Anne; y John Holdrin (1977): «Disponibilidad, entropía y leyes de la termodinámica», en Daly (1980).
- Ehrlich, Paul y Anne Ehrlich (1978): «La humanidad en la encrucijada», en Daly (1980).
- Esser, K.; Hillebrand, W.; Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996): «Competitividad sistémica: nuevos desafíos para las empresas y la política», *Revista de la Cepal*, n.º 59, Santiago de Chile, Agosto.
- Ekelund, Robert B. y Hébert, Robert F.: *Historia de la Teoría Económica y de su método*, 1977.
- Fina, L. (2002): «Mercados de trabajo locales, empleo y paro en Europa», en Becattini y otros, 2002.
- Ffrench-Davis, Ricardo (2009): «Crisis global, flujos especulativos y financiación innovadora para el desarrollo», *Revista CEPAL*, Santiago de Chile, abril.
- Font, J. (coord.) (2001): *Ciudadanos y decisiones públicas*. Ariel, Barcelona.
- Fuentes Quintana, E. y J. Velarde (1968): *Política Económica*. Ed. Doncel, Madrid.
- Furtado, Celso (1967): *Teoría y política del desarrollo económico*. Siglo XXI, México, 1984.
- (1961): *Desarrollo y subdesarrollo*. Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Fussler, Claude (1999): *Ecoinnovación. Integrando el medio ambiente en la empresa del futuro*. Ediciones Mundi Prensa, Madrid.
- García Docampo, M. (ed.) (2007): *Perspectivas teóricas en Desarrollo Local*. Ed. Netbiblo. A Coruña.
- Gasser, M.; Salzano, C.; Di Meglio, R. y A. Lazarte-Hoyle (2003): *Desarrollo económico local en situaciones de post crisis. Guía Operacional*. Programa LED y Programa IFP Crisis, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1971): «La ley de la entropía y el problema económico», en Daly (1980).
- (1975): «Selecciones de mitos de la economía y de la energía», en Daly (1980).
- Gilly, Jean-Pierre y André Torre (2000): «Proximidad y dinámicas territoriales», en Boscherini y Poma (2000).
- Godelier, Maurice (1970): *Racionalidad e irracionalidad en la economía*, Ed. Siglo XXI. Buenos Aires, Argentina.
- Goldsmith, E. (1996): *The way: An Ecological World View*. Devon, Inglaterra.
- Grefe, X. (1990): *Descentralizar a favor del empleo. Las iniciativas locales de desarrollo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Guaipatín, Carlos (2003): *Observatorio MYPYME. Compilación estadística para 12 países de la Región*. Departamento de Desarrollo Sostenible. División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Hawken, Paul (1997): *Negocios y ecología. Una declaración de sostenibilidad*. Flor del Viento Ediciones, Barcelona.
- Heilbroner, Robert. L. (1953): *Los filósofos terrenales. Vida, tiempo e ideas de los grandes pensadores de la economía*. Alianza Editorial, Madrid, 2016.
- Hicks, J.R. y A.G. Hart (1950): *Estructura de la Economía (Introducción al estudio del ingreso nacional)*. Fondo de Cultura Económica, México, 1966.
- Hirschman, Albert O. (1958): *La estrategia del desarrollo económico*. FCE, México, 1970.
- Hobsbawm, E. (1977): «Historia del siglo XX», Ed. Crítica, Barcelona.
- IDEASS, Innovaciones para el Desarrollo y la Cooperación Sur-Sur (2003): *La Agencia de Desarrollo Económico Local. América Central*. OIT, Ginebra.
- Instituto de Desarrollo Regional (1999): *Medio Ambiente y Desarrollo Regional. La contribución de la Industria de Bienes y Servicios Medioambientales al Desarrollo Regional. Una especial referencia al caso de Andalucía*. Sevilla.
- Instituto Worldwatch (2016): *La situación del mundo 2016. Ciudades sostenibles. Del sueño a la acción*. Madrid.
- Izquierdo, J. (2002): *Manual para agentes de desarrollo rural*. Mundi Prensa, Madrid.
- Jackson, Tim: *Prosperidad sin crecimiento. Economía para un mundo finito*, Barcelona, 2011.
- Jacobs, Michael (1996): *La economía verde. Medio Ambiente, desarrollo sostenible y la política del futuro*. FUHEM/CARIA, Barcelona.
- Jiménez Herrero, Luis (1980): *Economía Planeta. Diccionario Enciclopédico*. Madrid.
- Jones, Owen (2015): *El Establishment. La casta al desnudo*. Barcelona.
- Keynes, John Maynard (1936): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. FCE, México, 1971.

- Kicillof, Axel (2012): *Volver a Keynes. Fundamentos de la Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Eudeba (Buenos Aires) y Clave Intelectual (Madrid).
- King Dejardin A. (2005): *Hay una estrategia de empleo en el desarrollo económico local? El reto del trabajo decente*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Kliksberg, Bernardo (1999): «Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo». *Revista de la CEPAL*, n.º 69, diciembre, Santiago de Chile.
- Kummetz, J. Pablo (1996): «Descentralización, poder y gobierno», *Revista D+C*, número 5, 1996, página 3.
- Kuznets, Simon (1966): *Crecimiento Económico Moderno*. Aguilar, Madrid, 1973.
- (1967): *Crecimiento económico y estructura económica*. Barcelona, 1974.
- Lange, Óscar (1966): *Economía Política*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Latouche, Serge: *Sobrevivir al desarrollo*, Barcelona, 2009.
- Lechner, Norbert (2000): Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social. *Instituciones y Desarrollo*, n.º 7, noviembre. www.iigov.org
- Leontief, Wasily (1993): *Análisis económico input-output*. Planeta Agostini, Barcelona.
- List, Friedrich (1841): *Sistema Nacional de Economía Política*. FCE, México, 1997.
- Llorens, J.L.; Alburquerque, F. y J. del Castillo (2002): *Estudio de casos de desarrollo económico local en América Latina*. Serie de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington DC. Estados Unidos.
- Lundvall, B. (ed.) (1995): *National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning*. London.
- Marshall, Alfred (1890): *Principios de Economía*. Ed. Aguilar, Madrid, 1963.
- Martínez Alier, Joan y Schlüpmann, K (1991): *La ecología y la economía*. Madrid.
- Martínez Cortiña, Rafael (dir.) (1980): *Economía Planeta. Diccionario Enciclopédico*. Barcelona.
- Mayoral, Juan (1992): *Mercados de trabajo, políticas de empleo y desarrollo local. Territorio, economías locales y formas flexibles de regulación*. IRMASA, Madrid.
- Mazzucato, Mariana (2014): *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*. Barcelona.
- Meadows, Dennis L. y otros (1972): *Los límites del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Meier, Gerald y Robert Baldwin (1957): *Desarrollo Económico*. Aguilar, Madrid, 1969.
- Meyer-Stamer, Jörg (2002): «La competitividad sistémica: de un concepto casual a una herramienta del benchmarking», en Altenburg y Messner, obra citada.
- (2003): *Participatory Appraisal of Competitive Advantage (PACA): Impulsando Iniciativas para el Desarrollo Económico Local*. Mesopartner, documento de trabajo, 01.
- Miehlbradt, A. y McVay, M. (2003): *Documento de Trabajo para el Seminario sobre «El desarrollo de mercados comerciales para los servicios de desarrollo empresarial»*. Cuarto Seminario anual sobre Servicios de Desarrollo Empresarial. Centro Internacional de Formación de la OIT, Turín, Italia.
- Miller, G. Tyler (1994): *Ecología y medio ambiente*. México
- Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo (MOPU)/INTUR: *Nuevas tendencias en política rural*, Madrid, 1990.
- Myrdal, Gunnar (1957): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. FCE, México, 1959.
- (1953): *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*. Ed. Gredos, Madrid, 1967.
- Naciones Unidas (2015): *World Population Prospects* (www.un.org)
- Naciones Unidas/Habitat and EcoPlan International, Inc (2004): *The Manual. Strategic Planning for Local Economic Development. A resource guide for local governments and civil society organizations*, Vancouver, Canadá.
- Naredo, José Manuel (1987): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Madrid.
- Neffa, Julio César (2000): *Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política*. Buenos Aires, Argentina.
- Noguera, J.; Pitarch, M.D. y Esparcia, J. (coord.) (2006): *Gestión y promoción del desarrollo local*. Universidad de Valencia.
- Nohlen, Dieter (ed.) (1991): *Descentralización política y consolidación democrática. Europa-América del Sur*. Nueva Sociedad, Caracas.

- Nolte, Detief (1996): «Descentralización en América Latina. Conceptos, tendencias y problemas», *Revista D+C*, Número 5, 1996, pp. 8-11.
- Ochando, C., Nacher, J.M.^a, y otros (1996): *Elementos básicos de economía*. Valencia.
- OCDE (1986): *Rural Public Management*. Technical Cooperation Service, París.
- (1994): *Desarrollo territorial y cambio estructural*. París.
- Olazarán, M. y M. Gómez Uranga, 2001 (ed.): *Sistemas Regionales de Innovación*, Universidad del País Vasco, Bilbao.
- Organización Internacional del Trabajo (2007): *Guía de Promotores de Desarrollo Económico Local y Empleo*. Centro de Formación Internacional de la OIT. Turín, Italia.
- (2005): *Desarrollo local en América Latina: Oportunidades y desafíos para el trabajo decente*, Ginebra, Departamento de Integración de Políticas, Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo, OIT (2012): *Competencias para el empleo. Orientaciones de política*. Departamento de Conocimientos Teóricos y Prácticos y Empleabilidad. Sector del Empleo, (www.ilo.org/skills).
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, ONUDI (2011): *Iniciativa de industria verde para el desarrollo industrial sostenible*. Viena.
- Ostrom, Elinor (2009): *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. Fondo de Cultura Económica, México DF, 2009.
- Passet, René (2012): *Las grandes representaciones del mundo y la economía a lo largo de la historia*. Buenos Aires, Argentina.
- Payne, Anthony y Nicola Phillips (2012): *Desarrollo*, Madrid.
- Pérez, Carlota (1986): «Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto», en Ominami, C. (ed.): *La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, RIAL/GEL, Buenos Aires.
- (1992): «Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo», *El Trimestre Económico*, No. 233, Enero-Marzo.
- (2004): *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, 2004.
- Perroux, François (1984): *El desarrollo y la nueva concepción de la dinámica económica*. Serbal/Unesco, Barcelona.
- (1972): *La Economía del siglo xx*. Ariel, Barcelona.
- Pigem, Jordi (2009): *Buena crisis. Hacia un mundo postmaterialista*.
- Pike, F.; Becattini, G. y W. Sengenberger (1992): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Pike, F.; Becattini, G.; Sengenberger, W. (1993): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas (II). Distritos industriales y regeneración económica local*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1984): *La segunda ruptura industrial*, Alianza Universidad, Madrid, 1990.
- Polanyi, Karl (1944): «La Gran Transformación».
- Porter, Michael (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza y Janés, Barcelona.
- Porter, M. y Van der Linde, C. (1999): «Verdes y competitivos. Acabar con la disyuntiva», en Porter, M.: *Ser competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*, Bilbao.
- PNUMA, OIT, OIE, CSI (2008): *Empleos verdes: hacia el trabajo decente en un mundo sustentable con bajas emisiones de carbono*. Nairobi. (www.pnuma.org).
- Prats, Joan (2000): *¿Quién se pondrá al frente? Liderazgos para reinventar y revalorizar la política*. Instituto Internacional de Gobernabilidad/PNUD, Barcelona, Febrero.
- Prats, Fernando; Herrero, Yayo y Alicia Torrego (coords.), 2016: *La gran encrucijada*. Madrid.
- Programa de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente, PNUMA (2011): «*Hacia una Economía Verde*» (www.pnuma.org).
- Prokopenko, J.: *La gestión de la productividad. Manual práctico*. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra, 1989.
- Putnam, Robert y Goss, Kristin (2003): «Introducción» a la obra de Putnam, R. (ed.) (2003).
- Putnam, Robert (editor) (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Bertelsmann Stiftung. Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- (1993): *Making democracy work: civil traditions in modern Italy*. Princeton University, New Jersey.

- Ramos, A. (ed.) (2003): *Desarrollo rural sostenible con enfoque territorial*. Instituto Interamericano de Cooperación en la Agricultura (IICA). Montevideo.
- Reinert, Erik S. (2007): *La globalización de la pobreza. Cómo se enriquecieron los países ricos,, y por qué los países pobres siguen siendo pobres*. Barcelona
- Ricardo, David (1817): *Principios de Economía Política y de Tributación*.
- Rifkin, Jeremy (2011): *La Tercera Revolución Industrial*. Barcelona.
- Rodríguez Gutiérrez, F. (ed.) (1999): *Manual de Desarrollo Local*. Ed. Trea, Gijón, Asturias.
- Rodríguez Pose, Andrés (2002): *El papel de la OIT en la puesta en práctica de estrategias de Desarrollo Económico Local en un mundo globalizado*. Local Economic Programme (LED), Organización Internacional del Trabajo. Ginebra.
- Rodrik, Dani (2011): *La paradoja de la globalización. Democracia y futuro de la economía mundial*. Barcelona.
- Roll, Eric: *Historia de las doctrinas económicas*, FCE, México, 1954.
- Rosnay, Jöel de (1977): *Macroscopio. Hacia una vision global*. Madrid.
- Sampedro, José Luis y Rafael Martínez Cortiña (1970): *Estructura Económica. Teoría Básica y estructura mundial*. Ediciones Ariel.
- Samuelson, Paul A. (1961): *Curso de Economía Moderna*. Madrid (traducción de José Luis Sampedro).
- Saña, Heleno (2008): *Atlas del Pensamiento Universal. Historia de la filosofía y los filósofos*. Barcelona.
- Sanz, J. (ed.) (2007): *El futuro del mundo rural. Sostenibilidad, innovación y puesta en valor de los recursos locales*. Universidad Internacional de Andalucía, Ed. Síntesis, Madrid.
- Sepúlveda, S.; Rodríguez, A.; Echeverri, R. y M. Portilla (2003): *El enfoque territorial del desarrollo rural*. Instituto Interamericano de Cooperación en la Agricultura (IICA), San José. Costa Rica.
- Schejtman, Alexander y Julio Berdegú (2004): *Desarrollo territorial rural*. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP). Santiago, Chile.
- Schumpeter, Joseph A. (1934): *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. FCE, México, 1978.
- (1942): *Capitalismo, socialismo y democracia*.
- (1954): *Historia del Análisis Económico*. Ariel, Barcelona, 2012.
- Sforzi, F. (1999): «La teoría marshalliana para explicar el desarrollo local», en Rodríguez, F. (ed.): *Manual de desarrollo local*. Gijón (Asturias).
- Smith, Adam (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*.
- Stiglitz, Joseph E. (2002): *El malestar en la globalización*. Taurus, Madrid.
- Stiglitz, Joseph E.; Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi (2013): *Medir nuestras vidas. Las limitaciones del PIB como indicador de progreso*.
- Stone, Richard (1963): «Contabilidad Nacional y cuentas nacionales normalizadas». *Información Comercial Española*. Madrid.
- Sumpsi, J.M.^a (2006): *Experiencias piloto de Desarrollo Local Rural en América Latina: lecciones del Proyecto EXPIDER en Bolivia, Ecuador y Honduras*. Banco Interamericano de Desarrollo, septiembre.
- Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz (1970): *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI, México.
- Subirats, Joan; Knoepfel, Peter; Larrue, Corine; Varone, Frédéric (2008): *Análisis y gestión de políticas públicas*. Barcelona.
- Subirats, Joan: *El poder de lo próximo. Las virtudes del municipalismo*. Madrid, 2016.
- Subirats, Joan y César Rendueles: *Los (bienes) comunes. ¿Oportunidad o espejismo?*, Barcelona, 2016.
- Sweezy, Paul (1977): *Teoría del desarrollo capitalista*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Tamames, Ramón (1992): *Curso de Economía*, Madrid.
- Todaro, Michael P. (1982): *Economía para un mundo en desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Tomás Carpi, J.A. (1998): «Las regiones españolas y el fomento de la competitividad», en Mella Márquez, J.M.^a (coord.): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Akal Textos, Madrid.
- Torres López, Juan (2009): *Economía Política*. Madrid.
- Vallès, J.M. (2000): *Ciencia política. Una introducción*. Ariel, Barcelona.
- Vázquez Barquero, Antonio (1986): «El cambio de modelo regional y los nuevos procesos de difusión en España», en *Estudios Territoriales*, número 20.

- (1988): *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Ed. Pirámide, Madrid.
- (1993): *Política económica local*, Madrid.
- (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Madrid.
- (2005): *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Antoni Bosch editor, Barcelona.
- Veblen, Thorstein (1899): *Teoría de la clase ociosa*, FCE, México, 1944.
- (1904): *Teoría de la empresa de negocios*, Eudeba, Buenos Aires, 1965.
- Vélez, Susana y Eva Jiménez (2001): *Diseño e implementación de Sistemas de Información Territorial para iniciativas de Desarrollo Económico Local*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC, Estados Unidos. Septiembre.
- Vence, Xavier (1995): *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*. Siglo XXI de España Editores, Madrid.
- Wackernagel, M. y Rees, W.E. (1996): *Our Ecological Footprint. Reducing Human Impact on the Earth*. New Society Publishers, Canadá.

El autor resume en este libro una experiencia de trabajo durante años, tratando de mostrar la validez relativa de los principales conceptos básicos sobre la enseñanza de la economía, intentando integrar el análisis del sistema económico en el contexto social y el ecosistema medioambiental del que forma parte. De este modo se invita a una visión integrada de los procesos de desarrollo, teniendo además en cuenta que todo ello transcurre en territorios concretos, todo lo cual hace poco útiles las formulaciones abstractas y genéricas de la teoría económica convencional. El libro se aleja, por tanto, de la metodología de análisis individualista, atemporal y ahistórica en que se basa el enfoque académico tradicional para adoptar una perspectiva territorial, histórica, estructural y sistémica, que parte de la convicción de que es el estudio de la sociedad y cómo ésta enfrenta las actividades productivas dentro de su entorno social y medioambiental, el objeto fundamental de la actividad intelectual en economía, a fin de poder deducir de ello el tipo de políticas o actuaciones concretas que puedan cambiar las situaciones que consideramos no deseables, éticamente reprobables, o medioambientalmente insostenibles.