

## Capítulo IV: Sector agrario y diversificación económica

«La agricultura divorciada de la ganadería es poco productiva... /y precisa de las otras artes para/ ...asegurar la abundancia de las cosechas y la comodidad de los precios»

PEDRO RODRÍGUEZ CAMPOMANES (1723-1802)  
*Informe para una Ley Agraria, 1771*

### 1. RASGOS BÁSICOS DE LA ACTIVIDAD AGRARIA

De la misma forma que un acercamiento al estudio de la economía mundial requiere del análisis de las causas del subdesarrollo y la pobreza, que afectan a las mas amplias partes del planeta y su población, así ocurre con la actividad agraria. Ésta, sigue siendo la principal actividad productiva dentro del conjunto de la economía internacional, en cuanto que afecta, y seguirá afectando durante muchos años, a mayor número de personas. A pesar de ello la agricultura sólo supone el 4 por ciento de la producción mundial<sup>1</sup>.

En este sentido podemos señalar sintéticamente algunos rasgos básicos:

1. A pesar del fuerte éxodo rural de las últimas décadas, la actividad agraria sigue ocupando a la mayor parte de la población mundial. En torno al 46 por ciento del empleo total. Sin embargo, los cambios estructurales asociados al desarrollo económico hace que en los países avanzados, como por ejemplo los de la Unión Europea, su porcentaje no supere el 6 por ciento del empleo, y suponga sólo el 3 por ciento del PIB.

---

<sup>1</sup> Vid., O.I.T.: «El empleo en el mundo, 2000». Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2000, p. 5.

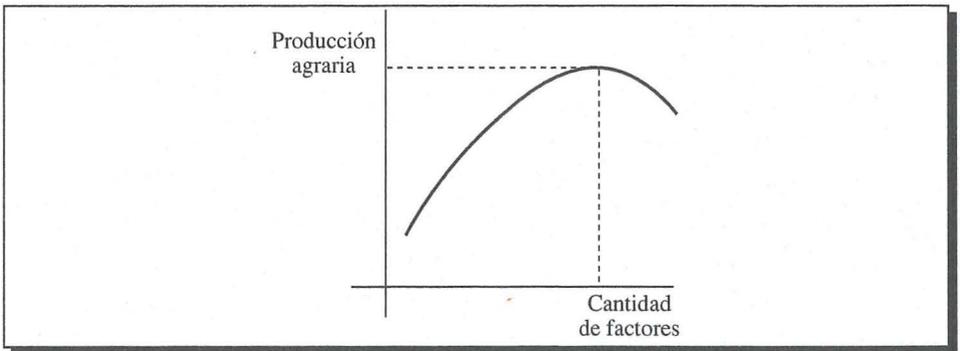
2. El carácter perecedero y estacional de la producción, sigue condicionando fuertemente la actividad agraria en los países en desarrollo, y mucho menos en los desarrollados. En este sentido se ha producido, también, una dualización.
3. Actividad sometida a fuertes inercias, que sigue haciendo que la producción dependa de la superficie cultivada, salvo en los países desarrollados por el mayor número de innovaciones introducidas.
4. Mantenimiento de la tendencia al incremento en la dimensión de las explotaciones, para conseguir mas especialización, economías de escala y aumento de rendimientos.
5. La demanda suele ser rígida para productos de primera necesidad y muy flexible para otros productos agrarios.
6. Variabilidad y al mismo tiempo rigidez de la oferta de productos agrarios. Las alteraciones de precios indican normalmente diferencias entre oferta y demanda, dándose un alto grado de competencia entre agricultores.

## 2. FACTORES PRODUCTIVOS

Podríamos considerar la función de producción agraria de cada país como

$$P = F(T, L, K, F),$$

siendo sus factores la Tierra, T, el trabajo, L, capital, K, y los fertilizantes, F. Un aumento de estos factores haría, en principio, aumentar la producción agraria.



La superficie cultivada agraria mundial representa el 12 por ciento de la superficie total. Pero los rendimientos de la tierra son decrecientes. E incluso se llega a un punto en que la producción total puede reducirse, tal como señala la curva del gráfico, por ejemplo, al aplicar, *ceteris paribus*, cantidad excesiva de fertilizante. Al llegar a ese

punto de inflexión, o simple estancamiento, el país debe cambiar su función de producción. Esto es, debe proceder a la sustitución de factores, introduciendo las correspondientes correcciones en la composición y dotación de éstos.

Pero incluso en igualdad de aplicación de esos distintos factores la producción varía de unos países a otros. Es por lo que debemos considerar, también, la existencia de una variable o factor residual,  $r$ , referida a aspectos cualitativos de cada uno de los factores empleados, tales como el entorno institucional, o la cualificación de su factor trabajo.

### 3. LA AGRICULTURA EN EL PROCESO DE DESARROLLO ECONÓMICO

Que los organismos internacionales continúen clasificando indistintamente a las economías como industrializadas o desarrolladas, no ha ayudado en los últimos años a resaltar la trascendencia del sector agrario para el desarrollo económico. La decisión del FMI de denominar, desde marzo de 1997, a los países industrializados como países avanzados, deja las cosas mejor situadas. A pesar, pues, de la minusvaloración que en buena parte de los países en desarrollo ha tenido la actividad agraria durante las dos últimas décadas hay que resaltar el papel clave que la atención a este sector ha tenido, para el desarrollo económico general de todos los países avanzados.

El papel de la agricultura en el desarrollo económico, podemos sintetizarlo en cinco puntos<sup>2</sup>:

1. El sector agrario como suministrador de alimentos. Si la actividad agraria no es capaz de satisfacer los incrementos de demanda de alimentos de la población de un país, la escasez de éstos presionará al alza los precios y los niveles de salarios, incidiendo sobre el nivel de beneficios o provocando importaciones agrarias, relegando otras necesarias para el proceso industrializador.

Siendo la tasa de aumento en la demanda de alimentos función de la tasa de crecimiento de la población y de la elasticidad de la demanda con respecto a la renta. Y siendo el crecimiento demográfico mayor en los PED, es a estos países a quienes más negativamente afecta la falta de prioridad dada a este sector.

2. El sector agrario como fuente de acumulación interior de capital. En todos los países hoy desarrollados hemos tenido ocasión de ver que han sido necesarias transformaciones previas en la agricultura, para el inicio de la modernización económica. En cualquier época y con cualquier sistema.

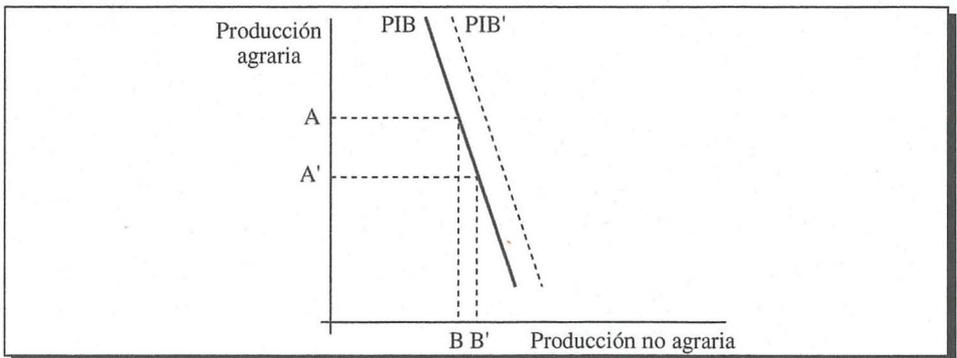
Difícilmente, en las sociedades agrarias, se encuentran fuentes alternativas para la generación de excedentes, a la hora de preparar el despegue económico. Los capitales, por tanto, deben acumularse en el medio rural, y desde ahí

<sup>2</sup> Vid., JOHNSTON, B. F., y MELLOR, J. W.: «The Role of Agriculture in Economic Development», *American Economic Review*, n.º 51 (1961), pp. 566 y ss.

- contribuir a la financiación de otras ramas de actividad. No única ni obsesivamente de la industria.
3. El sector agrario como suministrador de mano de obra a otras ramas de actividad. Ocurre, como en el caso anterior. Al ocupar mayoritariamente a la población, el surgimiento de nuevas actividades requiere un desplazamiento de mano de obra, que, sólo es posible cuando ésta tiene garantizada su alimentación por –necesariamente– un menor número de agricultores. Lo que no puede darse sin crear, al mismo tiempo, condiciones para generar ganancias de productividad en el sector.
  4. Las exportaciones del sector agrario. Éstas pueden proporcionar las divisas necesarias para la compra de tecnología, materias primas o maquinaria, necesarias para desencadenar el proceso de crecimiento.
  5. El sector agrario como mercado para la industria. Al final son las propias familias agrarias quienes se convierten en demandantes de los productos no agrarios (vehículos, servicios financieros y de comunicaciones), al ir mejorando e incrementando sus ingresos. Sin estas mejoras, un medio agrario estancado y empobrecido, da lugar a un mercado raquítico, que dificulta el desenvolvimiento del resto de ramas productivas.

#### 4. DE LA AGRICULTURA TRADICIONAL A LA AGRICULTURA MODERNA

La agricultura tradicional está basada en factores de producción clásicos, empleados por los agricultores generación tras generación. Gráficamente, podríamos representar tal situación en la que, como se muestra, un pequeño incremento,  $BB'$ , en la producción de bienes no agrícolas, provoca una fuerte caída,  $AA'$ , en la producción agraria. Incluso en funciones de producción global mayor como la  $PIB'$ .



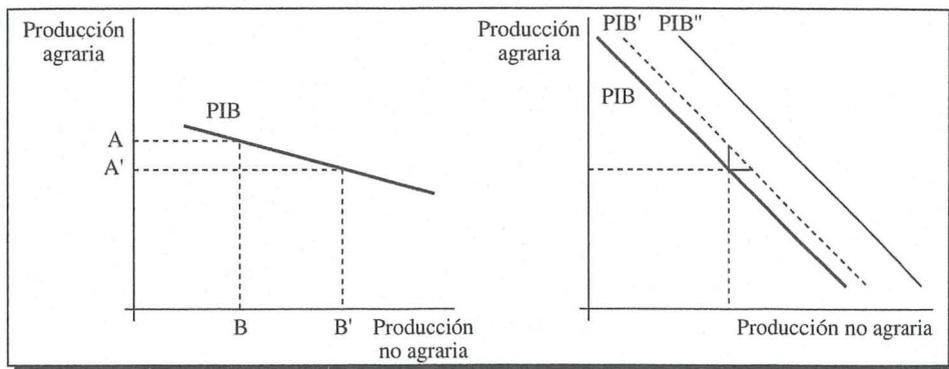
Es un tipo particular de equilibrio económico, en el que la productividad marginal de la inversión en factores agrícolas desciende hasta llegar a un punto en que desaparece todo aliciente para invertir en dichos factores.

Frente a lo que comúnmente pueda pensarse, el comportamiento del agricultor, en la agricultura tradicional, es racional. En dicho marco hay eficiencia equitativa, como señalaba Schultz<sup>3</sup>, en el sentido de no ser posible el incremento de la producción por la mera reasignación de los factores existentes. No existen en el marco de la agricultura tradicional fuentes de renta o capital a bajo precio, habiendo agotado la potencialidad de sus oportunidades de crecimiento.

El bajo nivel de inversión no deriva del bajo ahorro, ya que esta creencia –indicaba también Schultz– supondría que el rendimiento de la inversión generaría riqueza, y no es así. El marco de la agricultura tradicional no proporciona incentivo ni para invertir ni para ahorrar. Es por ello que tampoco el capital extranjero va a la agricultura tradicional, dadas las bajas expectativas de rentabilidad.

Desde el punto de vista del crecimiento, la clave, sería entonces, ver por qué son tan costosas de obtener esas fuentes permanentes de renta. Schultz lo atribuye a una oferta inelástica de tierra –la oferta se altera mínimamente ante un cambio del precio– combinada con una demanda presionada por el crecimiento demográfico, y una falta de alternativas de inversión.

La cuestión, por tanto, es dónde obtener fuentes de renta a bajo precio. Y, por tanto, cómo conseguir ir modificando la función de producción, de modo que se incentive la producción de bienes no agrarios, dando paso a una agricultura moderna, y llegando a alcanzar costes de oportunidad más favorables a la industria, o simplemente más equilibrados entre sectores, como respectivamente mostramos a continuación.



<sup>3</sup> Vid., SCHULTZ, T. W.: *La transformación de la agricultura tradicional*, Madrid, Aguilar, 1967. Del mismo autor su magnífico manual de 1953, en versión española: *La organización económica de la agricultura*, México, Fondo de Cultura Económica, 1956. También vid., MUÑOZ, C.: *Estructura Económica Internacional. Introducción al crecimiento económico moderno*, Madrid, Civitas, 1992, pp. 145-197. (Los gráficos están inspirados en los de éste.)

Las notas diferenciales de una agricultura moderna, serían:

1. Alteración del peso relativo de los inputs con presencia de inputs nuevos. Se produce en la medida que la vieja función de producción se altera al introducirse nuevos insumos, que van sustituyendo<sup>4</sup> a los que eran más limitativos, y por tanto de precio más elevado, por otros que permiten mejoras en la producción y de productividad.

Por un lado, la tierra deja de ser el importante factor restrictivo que era (en los países avanzados no necesita aumentarse la cantidad de tierra cultivada). Por otro, se sustituyen inputs en función de las alteraciones del precio relativo de los mismos. Los conocimientos, incorporados en los nuevos inputs utilizados por el sector agrario, pasan a ser ingredientes fundamentales de la producción del mismo.

A su vez de estos inputs cabe decir<sup>5</sup>: a) Llevan incorporadas tecnologías nuevas fruto de investigación específica y de programas ad hoc de extensión agraria. b) Se compran fuera del sector agrario. c) No tienen alto coste de capital, pudiéndose utilizar en el corto plazo. d) En su mayor parte se aplican en explotaciones de cualquier tamaño, siendo fácilmente di-visibles (semillas de ciclo corto, fertilizantes, pesticidas...).

<i>Input</i>	1910	1920	1930	1940	1950	1960
Mano de obra	135	143	137	122	90	62
Maquinaria y energía	28	44	55	58	118	142
Construcciones agrícolas	99	116	11	98	106	128
Fertilizantes y cal	20	28	36	48	118	192
Tractores	—	9	32	55	119	133
Máquinas combinadas	—	1	12	37	137	205
Recolectores de grano	—	—	17	36	151	251
Piensos, semillas	22	32	37	63	101	149
Tierra cultivable	87	95	103	100	100	92

Fuente: HEADY y TWEENTEN, tomado de Muñoz 1992, p. 163.

2. Incremento de productividad. El incremento de la producción se produce a pesar de la disminución de la mano de obra empleada e incluso de la dismi-

<sup>4</sup> Vid., MUÑOZ CIDAD, C.: *Estructura Económica Internacional*, Madrid, Civitas, 1996, pp. 166 y ss.

<sup>5</sup> RUTTAN, V. W., y HAYAMI, Y.: «El cambio técnico inducido en la agricultura», *Agricultura y Sociedad*, n.º 53, Madrid, octubre-diciembre, 1989.

nución de superficie utilizada. El aumento de productividad se produce en relación con el incremento de los *inputs* utilizados. Es un aumento no explicado por el incremento de medios tradicionales, que Griliches<sup>6</sup> ha atribuido al «cambio técnico».

Con esta denominación estamos incluyendo la calidad de los nuevos factores, desde la mejora en la cualificación de los empresarios y trabajadores agrícolas, hasta la introducción de nuevas semillas e híbridos de crecimiento rápido, pasando por mejoras de nutrientes, plaguicidas o técnicas de plantación.

3. Integración del sector agrario en el conjunto de un nuevo aparato productivo. Tanto como oferente que demandante, el medio agrario aparece en la agricultura moderna plenamente integrado en un sistema económico nuevo. En el que cambia su comportamiento financiero, pasando de ofrecer capital a demandarlo. Así, demanda servicios financieros y toda otra gama de *inputs* –fertilizantes, maquinaria, gasoil...–, y ofrece sus bienes para la transformación industrial, paliando el carácter perecedero y temporal de los mismos.

Una agricultura que se hace más exigente, en la calidad de los bienes y servicios que demanda, e igualmente, se la exige más, en cuanto a los bienes que produce, en una dinámica virtuosa que se retroalimenta. El propio gestor agrícola, en un mercado abierto, se convierte así en un agente dinámico, en contacto con mercados cada vez más competitivos, que más allá de la gestión de unos factores tradicionales y estables, debe estar muy pendiente de las innovaciones.

## 5. LAS POLÍTICAS DE INTERVENCIÓN EN LA AGRICULTURA

La consideración general de sector estratégico que, tradicionalmente y en los países avanzados, ha tenido el sector agrario ha venido durante las últimas décadas a conformar todo un entramado de ayudas y mecanismos de fomento y protección.

Sus objetivos coinciden, no por casualidad, con los de la Política Agraria Común (PAC) europea: 1) asegurar el autoabastecimiento; 2) estabilizar mercados; 3) incrementar productividad; 4) aumentar las rentas de los trabajadores agrarios hasta acercarlas a las de los trabajadores industriales; 5) conseguir precios razonables para los consumidores.

En la Unión Europea la PAC, utiliza dos instrumentos para el cumplimiento de sus objetivos:

1. Las Organizaciones Comunes de Mercado, OCM, una para cada producto.

---

<sup>6</sup> Vid., GRILICHES, Z.: «The sources of Measured Productivity Growth: U.S. Agriculture 1940-60» en *Journal of Political Economy*, 1963, agosto, pp. 331 y ss.

2. El Fondo Europeo Agrario de Garantía; FEAGA, y Fondo Europeo Agrario de Desarrollo Rural, FEADER: Con sus fijaciones de precios de orientación, precios de garantía, precios de intervención, o precios umbral, mecanismos habituales en todos los países para el cumplimiento de objetivos similares. También las medidas denominadas socioestructurales o de reforma de estructuras, orientadas al cambio en los distintos subsectores agrarios. Forman parte también de estas políticas de intervención las subvenciones directas al agricultor, y/o por hectárea cultivada de cada producto, o por cabeza de ganado, o agricultura de montaña. Así se han conseguido grandes éxitos en la mejora del nivel de vida de las familias agrarias. Y devolver parte del flujo de rentas que para la industrialización, salió del medio rural, durante los siglos anteriores.

Tanto en Estados Unidos, como en Japón y el resto de países de la OCDE, de una u otra forma, se practican estas políticas.

Costes de la Política Agraria				
	ECUs por trabajador agrario	Costes* (en %) respecto a		
		PIB	VABA	PFA
Estados Unidos	7.453	1,3	42,1	22,1
Canadá	4.203	1,2	42,6	22,1
Australia	1.558	0,2	9,2	6,1
Nueva Zelanda	1.778	1,4	13,7	8,5
Japón	4.090	2,9	104,3	57,6
CE	7.465	2,8	93,2	49,9

Notas: VABA = Valor añadido bruto de la agricultura a precios de mercado; PFA = Producción final agraria. (\*) El coste incluye la suma de los gastos presupuestarios en agricultura (coste para los contribuyentes) y los subsidios financiados por los mayores precios para los consumidores (costes de consumidor). Fuente: OCDE, 1987. Tomado de Muñoz, p. 192.

Ha sido el éxito de estas políticas de intervención, y la propia extensión de la agricultura moderna, lo que ha dado lugar a una de las grandes contradicciones de la economía mundial de nuestro tiempo. Por un lado países avanzados, con grandes excedentes de alimentos y por otro gran número de países con poblaciones sometidas al hambre.

Las propias estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO, evidencian que se producen hoy mas cereales que en 1975, y sobre superficies menores. Así, en los últimos veinte años los rendimientos de arroz y trigo han aumentado cerca del 50 por ciento, los del maíz más del 35 por ciento y los de leguminosas un 30 por ciento. Progresos comparables se han registrado en

los sectores ganadero, forestal y pesquero. La acuicultura, que hace apenas veinte años estaba comenzando, proporciona hoy alimento y empleo a millones de personas.

Pero el drama, en lo que a la lucha por el desarrollo y contra la pobreza se refiere, es que vemos cómo la producción hoy sigue aumentando en los países que producen excedentes y no tanto en otros. Han progresado en los últimos cinco años los países iberoamericanos y asiáticos. Pero, mientras países como Indonesia, India o China casi llegan a ser autosuficientes en la producción de alimentos y cereales, otros tienen necesidad de importarlos año tras año.

Es difícil por tanto que se produzca una «crisis alimentaria mundial», porque la Unión Europea incentiva el abandono de la producción de cereales. Así, entre 1992 y 1996 se abandonaron en el subsector de cultivos herbáceos más de 7 millones de hectáreas; y entre 1995 y 1999 se intentan convertir 800.000 hectáreas de plantaciones agrícolas en áreas forestales. Esto se debe a que los precios internacionales son demasiado bajos en relación a los costes europeos de producción. Y países con excedentes de tierra cultivables, superficies más fértiles y costes menores, podrán aumentar considerablemente la producción. Aunque la población mundial seguirá creciendo, hasta su estabilización, hacia el año 2025.

La pregunta sería dónde está la despensa de la que pueden salir los millones de toneladas de cereales para alimentar esa población. El grupo de Cairns es quien tiene un potencial de producción masiva, a escala industrial. Es decir, países como los que denominamos de crecimiento abierto, Argentina, Australia, Canadá, Uruguay, Paraguay, los propios Estados Unidos, amén de todos los países con posibilidades agrarias que adopten las medidas económicas adecuadas, como Ucrania y otras zonas de la antigua Unión Soviética, así como países asiáticos e iberoamericanos que pueden progresar enormemente –algunos ya lo han hecho en este campo– merced al buen aprovechamiento de sus recursos. Sólo en Argentina hay 14 millones de hectáreas de tierra ociosa, susceptibles de producir en el futuro 30 millones de toneladas de cereales.

El problema seguirá siendo para las economías que no acaban de acometer las reformas estructurales necesarias para el abandono de la agricultura tradicional. Y resulta aventurado pensar que los futuros países productores de cereales del mundo –muchos de ellos tras costosa lucha frente a su propia pobreza– realizarán transferencias gratuitas de tan estratégico bien.

## **6. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y LA TENDENCIA A LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO AGROPECUARIO**

La nueva Organización Mundial del Comercio (OMC), quedó constituida el 1 de enero de 1995 por 135 países. Tras la desaparición del viejo Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), tiene una gran responsabilidad en crear la dinámica que haga posible, de forma progresiva, la complementariedad precisa para que las

zonas más competitivas del mundo en la producción de alimentos y bienes agrarios lo hagan de forma más beneficiosa para el conjunto de la economía mundial.

La Ronda Uruguay, última del GATT, fue la más ambiciosa y completa de las negociaciones comerciales organizadas por sus partes contratantes. Participaron 109 de éstas y versó sobre 15 temas de negociación.

El pleno cumplimiento de sus acuerdos, tras años de negociaciones, se ha señalado como «indispensable para seguir progresando hacia una economía mundial más abierta y productiva»<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> INFORME OIT: *El empleo en el mundo, 1995*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo, 1995, pp. 6-7. Para las economías desarrolladas puede suponer una contención de los flujos de renta al medio agrario de las últimas dos décadas. Sobre estos flujos *vid.*, PENA TRAPERO, J. B., «Análisis de la cuenta de Renta de los Hogares: efectos redistributivos» en *Distribución personal de la Renta en España. Corrección y modelización de la información básica. Desigualdad y análisis*, Madrid, Pirámide, 1996. Referido también al proceso seguido por la agricultura de un país como España con especial visión crítica, *Vid.*, LAMO DE ESPINOSA, J.: *La década perdida*, Madrid, Mundi Prensa, 1997.

## DEL GATT A LA OMC Y LA CUMBRE DE DOHA

<p><b>Principios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Principio de no discriminación, Principio de reciprocidad, Principio de mercado abierto, Principio de mercado limpio, Reducción progresiva de aranceles.</li> </ul>	<p><b>Algunas excepciones a los principios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aceptación de las uniones aduaneras.</li> <li>• Cláusula de habilitación.</li> <li>• Cláusula de salvaguardia.</li> </ul>
<p><b>Rondas de negociación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 Primeras Rondas (1947-1962): Participaron entre 20 y 40 países. Sistema de negociación lento y complicado.</li> <li>• Ronda Kennedy (1964-1967): Reducción de aranceles 30%. Introducción de la parte IV del Acuerdo.</li> <li>• Ronda Tokio (1973-1979): 99 países. Rebajas arancelarias del 34%. Mejora del marco jurídico: Código antidumping. Código Normalización,</li> <li>• Ronda Uruguay: Creación de la «Organización Mundial del Comercio» (OMC), que se encarga de gestionar:</li> </ul>	
<p>1. <i>Acuerdos sobre comercio de mercancías:</i> (antiguo GATT, pero además, como novedad, se incluyen productos agrícolas y textiles)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Productos industriales:</i> reducción de los derechos arancelarios de un 33%.</li> <li>• <i>Productos agrícolas:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Disminución de las subvenciones a exportaciones un 36% en 6 años.</li> <li>— Arancelización de la protección.</li> <li>— Se establecen ayudas permitidas y otras no permitidas.</li> <li>— Reducción de aranceles de un 34%.</li> </ul> </li> <li>• <i>Comercio de textiles:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Eliminación del «acuerdo multifibras» en 10 años.</li> <li>— Se establece una cláusula de salvaguardia.</li> </ul> </li> </ul>
<p>2. <i>Acuerdo sobre comercio de servicios (GATS)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El comercio de servicios se regirá por los principios del GATT.</li> <li>• «Consolidación» de la situación actual para la mayoría de los servicios.</li> <li>• Continúan las negociaciones de: telecomunicaciones, transporte marítimo, servicios financieros, movimientos de personas y servicios profesionales.</li> </ul>
<p>3. <i>Acuerdo sobre derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC o TRIPs)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El acuerdo define y regula la protección de los derechos de autor, marcas, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes y planos de circuitos integrados.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los países quedan obligados a garantizar una protección efectiva de los derechos de la propiedad industrial.</li> </ul>
4. <i>Entendimiento sobre normas y procedimientos de solución de diferencias.</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se crea el «órgano de Solución de Diferencias» que juzgará si algún país incumple algún tipo de acuerdo.</li> <li>• Se establece el procedimiento para exigir compensaciones o adoptar represalias.</li> <li>• EE. UU. renuncia expresamente a la aplicación de medidas unilaterales.</li> </ul>
5. <i>Mecanismo de examen de las políticas comerciales.</i>	El «Órgano de Examen de las Políticas Comerciales» emitirá informes sobre las prácticas comerciales de los países.
6. <i>Acuerdos plurilaterales.</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aeronaves civiles, compras del sector público, productos lácteos, carne de bovino.</li> </ul>

Elaboración: G. Sanz-Magallón. USP-CEU. Dpto. Estructura Económica.

Junto con los temas clásicos de la liberalización arancelaria, se abordaron otros nuevos, relacionados con las inversiones directas extranjeras, la propiedad intelectual, los servicios y el sector agrario. En 510.000 millones de dólares (de 1990) se ha estimado el incremento de la renta mundial del año 2005, superior a lo que se obtendría si no se produjera la liberalización firmada<sup>8</sup>.

Como consecuencia concreta en el terreno agrario de la Ronda Uruguay, al hacerse efectiva la liberalización del comercio, la estimación es de un aumento de las exportaciones de mercancías, entre 1992 al 2005 de: 4,6% en cereales; 22,1% otros productos agropecuarios; 13,5% productos pesqueros; 5,6% productos forestales. Para el total de las exportaciones de mercancías se estima en el 23,5%<sup>9</sup> (excluido el comercio intra UE e incluido el del petróleo).

<sup>8</sup> Vid., *Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales*, Secretaría del GATT, Ginebra, 1994. También ÁVILA, A. M.; CASTILLO J. A., y DÍAZ MIER, M. A.: *Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay*, Madrid, Tecnos, 1994. Las reducciones arancelarias acordadas pueden provocar un aumento del 20 por ciento del comercio mundial y del 5 por ciento de la producción mundial, en principio, y sin tener en cuenta los efectos multiplicadores subsiguientes. El 99 y el 59 por ciento de los aranceles de los países industrializados y en desarrollo, respectivamente, serán aranceles consolidados, esto es, no modificables de modo unilateral.

<sup>9</sup> Vid., REQUEJO, J.: *Economía Mundial, Un análisis entre dos siglos*, McGraw-Hill, Madrid, 1995, pp. 27-34.

Por ello pueden producirse efectos negativos en los países desarrollados de agricultura intervenida, acostumbrados a políticas proteccionistas, y que se verán sometidos a procesos progresivos de ajuste.

En este sentido el documento de la Comisión Europea, «Agenda 2000» en su capítulo dedicado a la Política Agraria Común (1997), presenta ya claros desequilibrios (incluso dentro de la UE), en favor de los llamados productos continentales (lácteos, cereales y carne de vacuno) sobre los meridionales, que deberán ser corregidos.

Para mantener el crecimiento y crear empleos productivos en la economía mundial es indispensable adoptar políticas y reformas estructurales que respondan bien al fenómeno de la mundialización. Pero en muchos países no bastará con ello para reducir el subempleo y la pobreza actuales.

En el conocido como «Temario de Singapur» de la OMC quedaron abiertas las discusiones en los grupos de trabajo, que eviten retornos al proteccionismo, así como los capítulos referidos a Mercado de Trabajo y Comercio, Telecomunicaciones y Servicios financieros.

El paso acertado a una economía más abierta y a la aceleración del crecimiento industrial y de las exportaciones contribuirá indudablemente a impulsar la creación de empleos, gracias a sus efectos directos e indirectos. Ahora bien, dada la gran proporción de la población activa que sigue dedicándose a actividades de poca productividad, ni siquiera una fuerte absorción de mano de obra por el sector moderno resolverá los problemas del subdesarrollo y pobreza con la debida celeridad.

Procede, pues, que la estrategia de desarrollo apunte, además, a elevar la productividad en la agricultura tradicional y en el sector urbano no estructurado, que es de donde seguirá obteniendo sus ingresos la mayor parte de la población mundial todavía durante largo tiempo. Después de casi 20 años el estancamiento en la Cumbre de Doha es evidente.

## 7. CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERNO E INDUSTRIALIZACIÓN

Desde los comienzos de la revolución industrial, este sector llamado secundario ha venido siendo considerado como pivote del crecimiento económico. También desde hace unas décadas, lo que conocemos como crecimiento económico moderno, ha tenido en la industrialización una de sus materializaciones más importantes<sup>10</sup>. Tan es así que dentro de la dinámica países líderes-países seguidores, llegó a producirse una identificación, no siempre correcta, entre industrialización y desarrollo, la de los *first comers* o *early starters* y los *late joiners*.

<sup>10</sup> Vid., KUZNETS, S.: *Crecimiento económico moderno*, Madrid, Aguilar, 1973.

Es entre 1950 y 1973 cuando más intensa resulta esa identificación vinculada a lo que se ha dado en llamar «edad de oro del crecimiento económico»<sup>11</sup>.

Este proceso industrializador, asociado al crecimiento de la productividad, tiene los siguientes determinantes<sup>12</sup>:

1. La difusión internacional. El incremento del flujo internacional de bienes, servicios, personas y capitales estimula la imitación entre países, que se ve alentada por la progresiva reducción de restricciones al intercambio. La creación y recomendaciones de instituciones y foros como la OCDE o el GATT, han contribuido a ello.
2. Estabilidad y crecimiento de la demanda. La tensión de todos los agentes económicos por el pleno empleo de los recursos y por evitar una nueva de-presión permitió mantener una demanda mínima durante la posguerra europea. Ello, junto al mantenimiento de unos bajos tipos de interés, alentó las expectativas empresariales reduciendo los riesgos para nuevas y mayores inversiones.
3. Progreso técnico. También llamado crecimiento residual, en la medida que no se justifica por el simple incremento de factores productivos. Durante esa edad dorada fue mayor en Estados Unidos que en ningún otro país, convirtiéndose así en «frontera tecnológica» y nuevo país a seguir. Para el conjunto de seguidores –principalmente Europa y Japón– la utilización de nuevas técnicas, de mayor calidad que las reemplazadas, permitió a través de este «progreso técnico incorporado» importantes mejoras de productividad. Lógicamente, éstas se fueron desacelerando en los últimos años, a medida que los países seguidores operaban más cerca de la frontera tecnológica del país líder.
4. Estabilidad y crecimiento del capital. Las oportunidades ofrecidas por el cambio técnico fueron posibles por la renovación y aumento de la formación bruta de capital fijo. Ésta, combinada con una mejora de los niveles educativos y la experiencia laboral, vino a incrementar el volumen de capital humano, que hizo posible la asimilación y aplicación de las innovaciones técnicas incorporadas.
5. Cambio estructural. Hasta 1973 se siguió produciendo la absorción masiva de los excedentes de población del sector agrario, por el sector industrial, posibilitando los altos incrementos de productividad. A partir de esa fecha, con su absorción por el sector servicios, de menor posibilidad de generar tales incrementos, el cambio estructural deja de proporcionar los fuertes impulsos al crecimiento propios de la edad dorada.
6. La prima de convergencia o acercamiento. El hecho de que los países seguidores cuenten con la senda tecnológica y organizativa ya abierta, ensayada y

---

<sup>11</sup> Vid., MADDISON, A.: *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, Barcelona, Ariel, 1991.

<sup>12</sup> Vid., MUÑOZ, C.: *Estructura económica internacional*, Madrid, Civitas, 1996, pp. 22-24.

probada, por el país líder, abarata sus costes de desarrollo. Pueden crecer más deprisa y este efecto de *catch-up*, o acercamiento, les permite acortar distancias más rápido. Hace, en definitiva, que las tasas de crecimiento de estas economías seguidoras pueda ser mayor, evitándose el sistema prueba-error y los costos que lleva asociados.

## 8. ESTRUCTURAS Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

No sólo es el mercado el factor que da lugar al establecimiento de las distintas estructuras y formas de organización industrial. El papel del sector público resulta también evidente en el desarrollo de cada una de ellas.

Cabe entonces sucintamente diferenciar las siguientes configuraciones:

A) El estudio del peso del sector público resulta trascendental para conocer la estructura industrial. La relación sector público industrial/sector privado industrial pretende ser un buen coeficiente en esta materia. El sector público, entonces, se justifica por una serie de razones, como:

1. Desinformación del sector privado.
2. Suministrar los inputs suficientes al sector privado.
3. Otras economías externas.
4. Cuando se requieren grandes inversiones.

B) Las características de la industria pueden definir su estructura: pesada o ligera. Como señalan Dowling y Salvatore (1979), en la India se justificó la industria pesada por:

1. Existencia de un gran mercado.
2. Abundancia de carbón.
3. Abundancia de hierro.
4. Disponibilidad de asistencia técnica.
5. Incapacidad para importar acero.

C) El mercado definirá si la estructura industrial es de gran escala o de pequeña escala, así como el grado de concentración.

También, una estructura puede ser diferente a otra dependiendo de si está enfocada al incremento de la producción o a la generación de empleo.

En los últimos tiempos se asiste a un proceso de flexibilización y automatización en la industria que está sin duda abriendo una nueva estructura del sector a partir de la adopción por parte de las compañías de nuevos sistemas productivos (Carmona, 1992).

## 9. INTERNACIONALIZACIÓN INDUSTRIAL Y LOCALIZACIÓN: LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Las empresas multinacionales juegan un papel cada vez más importante en la producción y el comercio mundiales. Sus inversiones directas extranjeras han crecido mucho más que el producto y el comercio mundiales y más que las inversiones nacionales.

Especialmente rápido ha sido el crecimiento de las inversiones extranjeras en los PED. Los anteriores recelos y controles, en muchos casos ligados a una sub-literatura económica, han cedido el paso a una actitud general favorable.

La OIT en su informe El empleo en el mundo 1995 ya señalaba que en 1992 las empresas multinacionales crearon unos 73 millones de puestos de trabajo en todo el mundo, 12 millones de ellos en PED. Si se contaran los empleos indirectos esas cifras se duplicarían.

No obstante, el número de empleos creados en los PED sigue siendo sólo el 2% del empleo total en ellos, aunque la proporción es muy superior, en los que han recibido más inversiones directas extranjeras, las cuales están muy concentradas. Concretamente en 1992, según la OIT el 76% de esas inversiones se situaba en 10 países, y en el conjunto de los 47 Países Menos Adelantados, sólo el 0,6%. El mismo informe OIT estima que el empleo imputable a las multinacionales representa hasta el 20% del no agrario en ciertos países. España fue, en 1999, el 6.º país inversor del mundo en el exterior.

Muchos son los factores elementales que han intentado explicar la expansión de las multinacionales, factores como la eliminación de las barreras a la importación en el país importador, o el aprovechamiento de las ventajas comparativas del país receptor. Uno de los factores que mejor explica la expansión de las multinacionales es la ventaja que este tipo de empresas por lo general tiene en determinados bienes intangibles, que van desde el propio conocimiento técnico, a la acumulación de capacidades de dirección y gestión o los conocimientos de marketing.

De esta manera, el coste marginal de la utilización de los intangibles tiende a cero, por lo que la expansión de la empresa propietaria de éstos hacia otras áreas geográficas, se facilita. El conocimiento técnico es una de las partes fundamentales de los intangibles de las multinacionales; qué duda cabe que las multinacionales son grandes productoras de conocimientos tecnológicos, o por ser grandes productoras de estos conocimientos se convierten o se expanden como multinacionales.

De todas formas, la empresa productora de intangibles (como tecnología) puede optar por conceder una licencia a la empresa de otro país o producir por ella misma en éste (descartada la simple exportación).

La causa por la que este tipo de empresas tiende a expandirse internacionalmente estriba, según Teece (1981) en que los costes de transferencia son menores cuando la transferencia es intraempresa y no interempresa.

Una conclusión muy interesante a este respecto fue a la que llegó Magee (1977) en el sentido de que si la posesión del intangible (de la tecnología, por ejemplo) es débil por parte de la empresa, la propia corporación limitará su transferencia; en otras palabras, las transferencias tecnológicas de las multinacionales serán mayores cuanto mayor sea el grado de apropiabilidad de la tecnología.

De considerable interés resultan las investigaciones empíricas como la desarrollada por Caves (1982) en la que demuestra que para las compañías norteamericanas existe una fuerte correlación entre la cuota de intangibles de las subsidiarias y el esfuerzo en I + D de la multinacional.

También hay que señalar la perspectiva schumpeteriana en la que los mercados internacionales tienden a oligopolizarse debido a la acción de la tecnología dependiendo, a su vez, de las oportunidades tecnológicas de cada sector. De esto último puede deducirse que en sectores con grandes oportunidades tecnológicas la posesión de intangibles tecnológicos por parte de las empresas obviamente será mayor, y por tanto, tendrán más posibilidades de multinacionalizarse. La oligopolización resultante aumentará las barreras de entrada que se construyan alrededor de la tecnología generada y la protección resultante incitará a la expansión hacia el exterior.

Por otra parte, existen estrategias multinacionales defensivas en el sentido de invertir directamente en un país extranjero para evitar la producción del producto por empresarios locales o impedir la implantación de otra multinacional concurrente. Una práctica relativamente usual es la creación de *joint-ventures* donde la multinacional comparte el riesgo de la inversión con un empresario local o con el mismísimo gobierno nacional o regional.

Otro motivo de implantación multinacional es el representado por la creación de ventajas tecnológicas, es decir, promover el acercamiento a los lugares donde potencialmente puede generarse algún tipo de tecnología que le pueda interesar (cerca de una universidad prestigiosa, por ejemplo).

También resulta evidente que existen otras ventajas para su asentamiento como el hecho de dominar el mercado interno del país donde se asienta o utilizar factores de producción —como el trabajo— más baratos.

En definitiva, la existencia de grandes consorcios internacionales revierte en sucesivos intentos por parte de todos ellos por dominar la producción mundial y, en concreto, la generación de tecnología en sus departamentos de I + D unida al establecimiento de mecanismos de protección, provocando que las tecnologías más avanzadas tiendan a la formación de oligopolios internacionales. Por ejemplo, la industria de semiconductores, tan trascendente hoy, es un oligopolio internacional.

Digamos, para terminar, que es probable que las perspectivas para los países menos adelantados sigan siendo sombrías, dada la creciente e intensa competencia entre países por atraerlas. En este circuito de las inversiones directas extranjeras está China y otros países actualmente «subinvertidos» como la India que sin duda atraerán

buena parte de inversiones futuras. En este sentido la creación de empleos por las empresas multinacionales progresará.

Un país en su proceso industrializador y en la diversificación y expansión comercial y económica, asociada a tal proceso. Diríamos que las inversiones en mejoras de la infraestructura, son las inversiones propias de una dinámica industrializadora entendida en el sentido clásico. Y que por tanto recoge cuatro de las cinco características que Chenery, Robinson y Syrquin (1986) señalan como propias de la industria en su papel central en el proceso de transición.

Esto es, como el conjunto de la actividad industrial, permite:

- a) *Obtener especialización y economías de escala.*
- b) *Reasignar factores productivos hacia usos más eficientes.*
- c) *Es actualmente una fuente del cambio técnico.*
- d) *Hay una alta elasticidad de la demanda de sus bienes (que tienden a considerarse servicios, en cuanto a su mantenimiento, cuando se han creado y puesto a disposición del usuario. P. ej. servicios de suministro de agua o dotación de energía eléctrica, o de transporte por ferrocarril o carretera) durante la transición.*

Sólo quedaría una quinta característica que es propia de otros subsectores industriales no relacionados directamente con la infraestructura:

- e) *Los productos industriales son comercializables y sustituibles por productos de importación, creando así su producción estímulos competitivos en el conjunto de la economía. (Sólo parcialmente, en el caso de suministros de energía o recursos hídricos entre países sería común esta característica).*

Por lo demás, una buena infraestructura eleva la productividad, rebaja los costes de producción, y ha de ir ampliándose para acoplarse al crecimiento.

Al hablar por tanto de mejoras en la infraestructura estamos hablando, principalmente, de (obras públicas) construcción de carreteras, presas, canales de riego y abastecimiento de agua, redes de conducción de gas, energía eléctrica, puertos, aeropuertos, redes de ferrocarril, comunicación y transporte urbano, interurbano, marítimo y fluvial, obras de alcantarillado, saneamiento o eliminación de residuos.

En este sentido, y aunque la palabra infraestructura abarca numerosas actividades que economistas del desarrollo como Nurkse, Albert Hirschman, y Paul Rosenstein-Rodan, han denominado como «infraestructura social», nosotros preferimos seguir hablando de «infraestructura económica», englobando actividades prioritarias, que comparten características técnicas, como favorecer economías de escala, y características económicas, como efectos que pasan de los usuarios a quienes no lo son.

Aunque pueda seguir abierto el debate en cuanto a la índole exacta de las vinculaciones entre infraestructura y desarrollo, lo que si es cierto es que el aumento del capital dedicado a infraestructura y el crecimiento del PIB van a la par. Un aumento del 1 por

ciento en el capital de infraestructura va asociado a un crecimiento del PIB del 1 por ciento en la mayoría de países. Como tal queda expresado en la figura adjunta para un variado conjunto de países de distintas regiones del mundo y grado de desarrollo.

Cuando el Informe sobre el desarrollo mundial del Banco Mundial en su último párrafo<sup>13</sup> concluye que «la infraestructura ha dejado de ser el trasfondo neutro de la vida económica, algo oculto y en lo que no se piensa. más bien, ocupa un puesto de primer plano en el proceso de desarrollo», conviene volver la mirada sobre el economista español ROMÁN PERPIÑÁ.

Con el crecimiento, los países deben adaptar su infraestructura apoyando los cambios ya señalados que experimenta la demanda. Así, la proporción que representan energía eléctrica, carreteras y telecomunicaciones en el total de activos de infraestructura, aumenta en relación a la que representan demandas más básicas, como el abastecimiento de agua y riego.

El tipo de infraestructura existente determina también que el crecimiento contribuya o no todo lo posible a reducir la pobreza, y favorecer la creación de pequeños talleres y empresas manufactureras, amén de favorecer la mejora de la actividad agraria y la producción de alimentos. Un ingrediente importante del éxito que ha tenido China con las empresas rurales ha sido el suministro de energía eléctrica, construcción de redes de transporte y de telecomunicaciones. Actualmente estas empresas rurales de todo tipo emplean en ese país a más de 100 millones de personas (el 18 por ciento de la fuerza laboral) y son responsables de más de una tercera parte del PNB.

En los PED, el Estado es el propietario de casi todas las empresas que intervienen en la mejora o mantenimiento de la infraestructura. Y los gobiernos tienen la responsabilidad de su explotación y financiación, debido generalmente, a la creencia tradicional de que se precisa un monopolio –y por lo tanto del gobierno– para su existencia. El balance de éxitos y fracasos en el campo de la infraestructura y por tanto de la industrialización es en gran parte el balance de la gestión de los gobiernos.

## 10. TIPOLOGÍAS DE INDUSTRIALIZACIÓN

Para Hoffman (1931) todos los países industrializados habían pasado previamente por tres estadios, que se diferenciaban en función del ratio:

$$H = \frac{\text{Valor añadido de las industrias de bienes de consumo}}{\text{Valor añadido de las industrias de bienes de inversión}}$$

<sup>13</sup> Informe sobre el Desarrollo Mundial. 1994. Infraestructura y Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D. C., 1994, p. 12.

Cada estadio se definía por un valor de  $H$  de tal manera que Hoffman diferenciaba los siguientes estadios:

- 1.º Estadio I o inicio de la industrialización.  $H = 6,5$  a  $3,5$ .
- 2.º Estadio II.  $H = 3,5$  a  $1,5$ .
- 3.º Estadio III.  $H = 1,5$  a  $0,5$ .

Al primer estadio llegaron los siguientes países:

- Antes de 1820: Gran Bretaña, Suiza y Estados Unidos.
- Entre 1821 y 1860: Bélgica, Francia, Alemania, Austria, Rusia y Suecia.
- Después de 1890: Italia, Canadá, Japón y otros.

A finales del XIX habían alcanzado el estadio II: Gran Bretaña, Suiza, Estados Unidos, Bélgica, Francia, Alemania, Austria y Suecia (todos los *early starters* excepto Rusia).

Otra tipología de industrialización es la conocida de Clark (1939) que establece una división de la producción en tres sectores: primario, secundario y terciario. La tesis de Clark contrastada por Kuznets se basa en que el crecimiento económico moderno valorado en renta *per cápita* va unido al proceso de cambio estructural a partir del cual el sector primario va perdiendo peso en favor del secundario y después del terciario.

Rostow (1960), por su parte, estableció cinco fases de evolución:

- 1.ª Sociedades tradicionales.
- 2.ª Asentamiento de las precondiciones para el despegue.
- 3.ª Despegue al crecimiento sostenido o *take-off*.
- 4.ª Camino hacia la madurez tecnológica.
- 5.ª Etapa de alto consumo de masas.

Para conocer en qué estadio se encontraba una determinada economía, utilizó la renta per cápita. Lo verdaderamente importante en su análisis se basa en detectar en qué momento se produce el despegue. Hacía falta:

- 1.º Que la inversión productiva saltara del 5% al 10% de la renta nacional.
- 2.º Que se desarrollarán uno o varios sectores manufactureros a una tasa de crecimiento elevada.
- 3.º Que se acelerara el crecimiento del sector industrial en su conjunto.

## 11. DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS

Resultan numerosas las actividades terciarias, desde el comercio hasta la sanidad, desde un taller de reparaciones de automóviles hasta un banco y existen claras diferencias entre ellas, que como señala Muñoz (1992) son muy acusadas por «la tecnología utilizada, por el tamaño de las empresas y por el poder de mercado». La pregunta es si existe un denominador común entre tan diferentes actividades que serviría para apuntalar una definición de «servicios» más o menos aproximada. Precisamente Muñoz (1992) recoge algunas características que en conjunto distinguen a los servicios:

- 1.<sup>a</sup> Su carácter intangible o no material.
- 2.<sup>a</sup> Simultaneidad en la producción y el consumo.
- 3.<sup>a</sup> Se ofertan a clientes específicos.

A estas tres características más o menos comunes a todos los servicios podría añadirse una quizás menos general, es decir, la que supone a los servicios muy intensivos en trabajo y poco intensivos en consumos intermedios.

Como habrá podido observarse uno de los problemas para alcanzar una correcta definición de los servicios es porque como señalan Martínez y Vidal (1995), se trata de un sector económico reciente, muy heterogéneo y con una problemática empírica muy compleja.

El poco aprecio que tuvieron los clásicos al sector servicios ha contenido temporalmente los avances en la investigación terciaria en la literatura económica. El propio Fisher, considerado por cierto, como uno de los más importantes autores e investigadores del sector servicios, llega a definir a la producción terciaria como «un vasto residuo variado de actividades».

Para Martínez y Vidal (1995), los servicios son prestaciones de trabajo con las siguientes características:

- 1.<sup>a</sup> No se pueden almacenar.
- 2.<sup>a</sup> No se pueden incorporar a otra producción.
- 3.<sup>a</sup> Desaparecen en el mismo instante de su realización.
- 4.<sup>a</sup> No transforman materias preexistentes.
- 5.<sup>a</sup> Establecen una relación directa entre productor y consumidor.
- 6.<sup>a</sup> Su valor y su utilidad dependen de la forma en la que se llevan a cabo, tanto desde el punto de vista espacial (proximidad), como desde el punto de vista temporal (duración, etc.).

Como puede imaginarse existen servicios que escapan de estas características por lo que no puede rigurosamente establecerse que éstas sean peculiaridades propias de las actividades terciarias.

Es importante destacar las diferencias existentes entre actividades terciarias y sector terciario. Importante porque existen muchas actividades terciarias, servicios, que son realizados dentro de otros sectores, como por ejemplo, el industrial.

Y por último, siguiendo a Kierzokowski, en el sector servicios, el concepto de producto no está del todo claro, no está, puede decirse, bien definido.

Históricamente los servicios han sido considerados como el tercer sector, después del que representan las actividades del primario y del industrial.

Establecer una taxonomía de los servicios supone tener en cuenta diversos criterios sobre los que estableceremos distintas clasificaciones. Siguiendo a Muñoz (1992) los criterios que pueden emplearse son los siguientes:

1. Clasificación por actividades económicas. (En España la C.N.A.E.).
2. Clasificación por su novedad.
3. Clasificación de Gershuny y Miles.
4. Clasificación por la productividad.

Por su novedad, Katouzian (1970) desarrolla la siguiente clasificación:

- 1.º Servicios tradicionales. Aquellos que desaparecen a lo largo del desarrollo económico. Por ejemplo, aquellos como el servicio doméstico que tiende a la reducción conforme aparecen empleos alternativos.
- 2.º Servicios nuevos. Su demanda es función de la renta y de la existencia de una mayor disponibilidad de tiempo para el ocio. Es el caso de la educación, la sanidad o el propio ocio.
- 3.º Servicios complementarios. Son los que van ligados al desarrollo de la agricultura y a la industria. Como ejemplo, Muñoz (1992) cita los servicios financieros, los transportes y las comunicaciones.

La clasificación de Gershuny y Miles (1983) se define por sí misma en:

- 1.º Servicios de mercado.
  - a) Servicios a las empresas.
    - Financieros.
    - Profesionales.
    - Otros (seguridad, limpieza, etc.).
  - b) Servicios de distribución.
    - Transportes.
    - Comunicaciones.
    - Comercio.
  - c) Servicios personales.
    - Servicio doméstico, peluquerías, lavanderías.
    - Hostelería y restauración.
    - Reparaciones.
    - Ocio y recreo.
- 2.º Servicios no destinados a la venta. Proporcionados por las Administraciones Públicas.

La clasificación por el destino de los servicios también fue desarrollada por Gershuny y Miles (1983) y la establecieron del siguiente modo:

- 1.º Servicios finales. Van destinados a los consumidores, siendo su demanda decreciente al ser intensivos en trabajo con el consiguiente riesgo de encarecimiento del factor, así como susceptibles de sustitución por otros factores.
- 2.º Servicios intermedios.
  - Demandados por las empresas. Desde la externalización de algunos servicios a partir de la especialización.
  - Demandados por las familias. Son suministrados como consumos intermedios para los servicios que se autosuministran las familias (reparaciones, etc.).
- 3.º Servicios públicos. Desarrollados por el sector público de la economía.

Browning y Singelmann también establecieron una clasificación de los servicios según el destino:

- 1.º Servicios distributivos. Como el transporte, las comunicaciones, el comercio...
- 2.º Servicios de producción. Como el que realizan las instituciones financieras, seguros, asesorías, consultorías, etc.
- 3.º Servicios sociales. Educación, sanidad, las que realizan las instituciones sin fines de lucro, etc.
- 4.º Servicios personales. Hoteles, restaurantes, reparaciones, ocio, servicios domésticos.

La clasificación por la productividad se debe a Baumol (1985) y se basa en las posibilidades de hacer crecer o no dicha productividad:

- 1.º Servicios personales con tendencia al estancamiento. Resultan de difícil crecimiento de su productividad e intensivas en el tiempo.
- 2.º Servicios impersonales progresivos. La existencia de una comunicación no excesivamente directa entre productor y consumidor supone que pueda aumentarse la productividad significativamente.
- 3.º Servicios impersonales con tendencia asintótica al estancamiento. Provocan incrementos de productividad que desaparecen en el tiempo. Por ejemplo la reducción de costes que supone la aparición de *hardware*, reducción que desaparece a medida que se hace más complejo el *software*.

Por su parte, la Organización de Naciones Unidas (ONU) establece una clasificación de los servicios enfocada a obtener mejores resultados en los estudios comparativos internacionales:

- 1.º Comercio, hoteles y restaurantes.
- 2.º Transporte, comunicaciones y almacenamiento.
- 3.º Servicios prestados a las empresas, establecimientos financieros, seguros e inmuebles.
- 4.º Servicios colectivos, personales y sociales.

Gutiérrez Junquera (1993) establece una clasificación funcional combinando criterios según las actividades terciarias se apliquen sobre personas o sobre cosas, sean intensivas en capital o en trabajo y su destino sea final o intermedio:

- 1.<sup>a</sup> Servicios infraestructurales de conexión general. Transportes y comunicaciones.
- 2.<sup>a</sup> Servicios de conexiones productor-consumidor. Comercio, alquileres, publicidad, estudios de mercado, etc.
- 3.<sup>a</sup> Servicios auxiliares a bienes de conservación. Almacenamiento, reparaciones y limpieza.
- 4.<sup>a</sup> Servicios financieros de circulación del capital. Como los realizados por las instituciones financieras y los seguros.
- 5.<sup>a</sup> Servicios especializados a empresas. Sin las actividades comerciales ni financieras, serían la consultoría, la ingeniería, las auditorías, etc.
- 6.<sup>a</sup> Servicios sociales. Educación, sanidad...
- 7.<sup>a</sup> Servicios generales de las Administraciones Públicas.
- 8.<sup>a</sup> Servicios personales. Ocio, hoteles, peluquerías, servicios domésticos.

Cuadrado Roura (1993) diferencia entre las actividades terciarias individuales y las actividades terciarias colectivas; y del mismo modo, resulta también de relevancia para la investigación distinguir entre actividades terciarias destinadas al mercado y las actividades terciarias alejadas de éste.

Unas diferencias que conviene matizar ya que las actividades terciarias destinadas al mercado poseen como principal factor de crecimiento a la demanda, mientras que las actividades terciarias no destinadas al mercado obedecen a factores de autoridad a partir de las decisiones políticas.

## 12. LA TERCIARIZACIÓN DE LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS

El sector terciario es uno de los menos estudiados por la Ciencia económica. Las dificultades estadísticas provocan una merma en la realización de estudios e investigaciones.

Además de ello, se percibe un cierto sesgo todavía en relación a la no consideración de actividad productiva al sector servicios. La fuerza e intensidad de los estudios industriales, ha supuesto la existencia de una cierta cantera histórica en los departamentos universitarios, de «fisiócratas» industriales.

Pero, siguiendo a Cuadrado Roura (1993), el sector servicios ha comenzado a tener importancia en la literatura económica por:

- 1.º Determinados cambios internos que se están produciendo en el sector.
- 2.º Su papel en el sistema productivo.
- 3.º La incidencia de los cambios tecnológicos en la demanda y en la oferta de los servicios.
- 4.º Su potente capacidad de creación de empleo.

A estos puntos hay que agregar que la importancia del sector servicios, en los últimos años, ha sido una nota creciente, paralela, por cierto, a la realización de estudios e investigaciones al respecto.

Efectivamente, en términos monetarios, la importancia del sector servicios en los países avanzados ha ido siendo tan creciente, que en estos momentos se mantiene por encima del 60% en términos de empleo y de producción.

Pero también en términos cualitativos, ya que el sector servicios ayuda a realizar las tareas no terciarias –las industriales, por ejemplo– con menos esfuerzo y/o con una mayor calidad.

Para Martínez y Vidal (1995) la importancia de los servicios en el desarrollo capitalista ha ido en aumento debido a cuatro factores:

- 1.º Determinados cambios internos que se están produciendo en el sector.
- 2.º Su papel en el sistema productivo.
- 3.º La incidencia de los cambios tecnológicos en la demanda y en la oferta de los servicios.
- 4.º Su potente capacidad de creación de empleo.

Uno de los principales problemas para el análisis del sector servicios es el relativo a su dificultad de medición. Los datos estadísticos son mucho menos abundantes que en el sector industrial, datos que a su vez contienen un alto grado de incertidumbre a partir de la existencia de una mayor bolsa de fraude fiscal y en el empleo. También es verdad que cuantificar muchas de las actividades del terciario es francamente difícil.

Lo cierto es que en paralelo al crecimiento del sector servicios en la estructura económica, la incertidumbre informativa que conlleva se contamina a lo largo del sistema económico, dando lugar a lagunas importantes en el análisis general. Como dice Muñoz (1992): «En la medida que crezca el peso de los servicios aumentará el nivel de incertidumbre de nuestras mediciones o habrá de perfeccionarse el instrumental de medida».

Para Cuadrado (1993) las controversias sobre las mediciones de la actividad terciaria han partido de los siguientes puntos:

- 1.º El carácter inmaterial de muchos de los servicios.
- 2.º Existen algunos servicios de imposible o difícil comparación histórica (teléfonos, etc.).
- 3.º Algunos servicios dan resultados que no son inmediatos (medicina preventiva, etc.).

### **13. REFORMAS ESTRUCTURALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO. EL RIESGO-PAÍS**

Las calificaciones de riesgo-país con que en la economía mundial se designa la credibilidad de las naciones dependen hoy del control de sus desequilibrios internos (déficit público, inflación, estabilidad en su moneda...) y en el grado de apertura y avance en las reformas estructurales introducidas.

El mayor déficit en las AA. PP. tiende a ahogar la demanda interna afectando especialmente a la FBC (inversión) y también al consumo de los ciudadanos.

El Estado puede crear artificialmente empleo a costa de ir ahogando al sector privado e incrementando la dependencia de la población del sector público. Pero sólo durante un cierto período.

Recogemos en el Cuadro correspondiente un conjunto, no exhaustivo, de objetivos y medidas orientadas a servir de revulsivo para la salida del estancamiento y el crecimiento económico. En este caso están directamente enfocadas a lograr una Balanza de Pagos viable en una economía en transición, de mercado incipiente.

A este respecto resulta de interés valorar la evolución de la economía polaca durante la última década, de la que se incluye una breve reseña. La finalidad, en cualquier caso, es que el lector pueda reflexionar sobre todo el conjunto de medidas expuestas, valorándolas, cambiándolas o añadiendo otras de las reformas estructurales adelantadas en capítulos anteriores, incluso cambiando el tipo de economía considerada.

Por otra parte, los organismos internacionales tienen previsto una serie de ayudas financieras para contingencias o imprevistos que coadyuben al buen éxito de las reformas, y que asimismo se exponen.

**REFORMAS ESTRUCTURALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO**  
(para lograr una Balanza de Pagos viable en una economía en transición)\*

Objetivo	Medidas macroeconómicas	Medidas estructurales	Medidas de reforma inst. legal
<p><b>Reducir el déficit de la balanza en cuenta corriente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transfiriendo demanda interna de los bienes y servicios importados a bienes y servicios nacionales, a través de:</li> <li>• Suscitando una reacción más vigorosa de la producción destinada a la exportación ante la demanda externa, a través de:</li> <li>• Y adoptando medidas encaminadas a reducir la inflación e incrementar una producción eficiente y competitiva.</li> </ul>	<p>Política cambiaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar el tipo de cambio a un nivel realista.</li> </ul> <p>(Igual que lo anterior.)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amortizar Deuda Pública.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminar las restricciones cambiarias y comerciales.</li> <li>• Desregular los servicios para reducir costes de las empresas nacionales.</li> <li>• Disminuir las rigideces en el mercado laboral.</li> </ul>	
<p><b>Reducir la tasa de inflación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reduciendo la demanda agregada (consumo), mediante:</li> </ul>	<p>Política monetaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incrementar las tasas de interés hasta llevarlas a un nivel superior a la inflación.</li> <li>• Reducir el crédito del banco central a los bancos comerciales (y a las empresas).</li> <li>• Reducir la financiación bancaria destinada al presupuesto público.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización de las tasas de interés.</li> <li>• Reforma de los sistemas tributario y del gasto público.</li> <li>• Reducción de las subvenciones.</li> </ul>	<p>Reforma del sector financiero:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dividir el sistema monobancario en dos partes: un banco central y bancos comerciales.</li> <li>• Introducir instrumentos de política financiera indirectos.</li> <li>• Introducir reformas preventivas.</li> </ul>

Objetivo	Medidas macroeconómicas	Medidas estructurales	Medidas de reforma inst. legal
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reduciendo la demanda en forma selectiva a través de:</li> </ul> <p><b>Lograr una mayor eficiencia y competitividad de la producción:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mediante la reducción del papel del Estado en las decisiones de inversión y producción a través de:</li> <li>• Incrementando la eficiencia del sector estatal a través de:</li> </ul> <p><b>Reducir la carga económica que soportan los sectores de menor ingreso</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A través de la mejora de redes de protección oficial por:</li> </ul>	<p>Política fiscal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducir el déficit del sector público.</li> </ul> <p>Política de ingreso:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impedir un aumento excesivo de los salarios.</li> </ul> <p>Política monetaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suprimir la subvención de las tasas de interés (que las hace inferiores a las del mercado)</li> <li>• Eliminar el crédito del banco central a las empresas.</li> </ul> <p>Política fiscal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducir el déficit público.</li> <li>• Eliminar las subvenciones presupuestarias a empresas y sectores.</li> </ul>	<p>Liberalización de precios.</p> <p>Reformar el sector financiero.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dividir el sistema monobancario en dos partes: un banco central y bancos comerciales.</li> <li>• Introducir instrumentos de política financiera indirectos.</li> </ul> <p>Reformar el sistema tributario y el sistema de gasto público. reasignar el gasto público, orientándolo hacia proyectos con altas tasas de rentabilidad.</p> <p>Asistencia orientada hacia objetivos.</p> <p>Reforma de la Seguridad Social.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sanción y aplicación de una ley antimonopolística.</li> </ul> <p>Leyes encaminadas a garantizar el derecho de propiedad privada.</p> <p>Privatización o comercialización de empresas de propiedad estatal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen funcionamiento de la Justicia.</li> <li>• Seguridad y garantía en el cumplimiento de los contratos.</li> <li>• Transparencia en los mercados (Bolsa ágil, etc.).</li> </ul> <p>Establecimiento de sistemas de información sobre oportunidades de empleo y seguro de desempleo.</p>

\* Nota: el lector deberá discutir, especificar y/o proponer nuevas medidas.

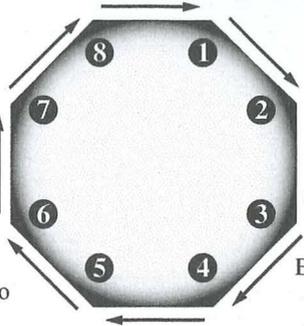
### EL OCTÁGONO DE LA INESTABILIDAD

Proceso acumulativo  
(Déficit público)  
(Déficit exterior)  
Crisis y paro

Fuerte déficit exterior

Dificulta exportación  
Incentiva importación

Tipo de cambio adverso



Déficit público

Política monetaria  
acorde al déficit

Tipos de interés elevado

Entradas de capital exterior  
(ahorro exterior  
para financiar el déficit)

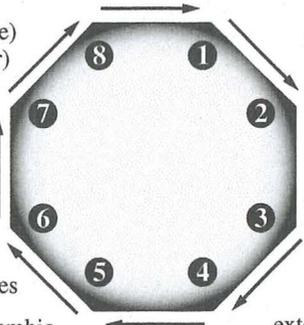
### EL OCTÁGONO DE LA ESTABILIDAD

Proceso acumulativo  
(déficit público decreciente)  
(superávit balanza exterior)  
Crecimiento económico  
y generación empleo

La balanza exterior  
se vuelve positiva  
(préstamo neto  
al exterior)

Aumentan las exportaciones

Estabilidad en el tipo de cambio



Déficit público decreciente

Política monetaria  
para controlar la inflación

Tipos de interés  
decreciente e inversión

Fuerte disminución  
de las entradas de capital  
exterior para financiar el déficit

## EJERCICIOS

1. Un país en desarrollo A, cuya cuota —o suscripción— en el FMI asciende a 90 millones DEG, pone en marcha un programa de ajuste anual, que el FMI respalda con un acuerdo de derecho de giro de 50 millones DEG. Esta financiación se otorga por etapas y está sujeto al cumplimiento, por parte de A, de determinadas condiciones de política económica establecidas para solucionar los problemas de balanza de pagos que atraviesa.

Una elevada proporción de la considerable deuda externa de A está sujeta a tipos de interés variables. Además, el país depende en gran medida de la exportación de productos básicos —café, cuyo precio internacional es inestable— y de los ingresos provenientes del turismo. En consecuencia, A solicita al FMI que en el programa de ajuste se incluya la posibilidad de obtener acceso al mecanismo de financiación para contingencias del SFCC, a fin de poner a cubierto al programa de las consecuencias desfavorables imprevistas de un pronunciado aumento de los tipos de interés, de la baja del precio del café y de la disminución de los ingresos turísticos.

En el mecanismo de financiación para imprevistos del programa se incluyen determinadas previsiones: se prevé un aumento de los tipos de interés de entre 0,5 y 1 punto porcentual, un aumento de un 5% de los precios de las exportaciones, y el mantenimiento de los ingresos turísticos. Se fija el umbral en el 10% de la cuota. Se financiará una proporción relativamente alta (80%) del efecto negativo neto en la balanza de pagos del país —pues se espera que las medidas correctoras que se adopten tras una conmoción surtan efectos al cabo de cierto tiempo, y la financiación adicional del FMI coincide con la capacidad de servicio de la deuda del país— una vez deducido el equivalente del 4% de la cuota del país miembro.

La perturbación neta de la posición de la balanza de pagos de A, por lo tanto, surgiría de las repercusiones combinadas de la evolución desfavorable de:

- *Los tipos de interés*, multiplicándose todo incremento que supere la gama prevista (de 0,5 a 1 punto porcentual) por el monto de la parte de la deuda externa de A sujeta a tipos de interés variables.
- *Los precios de exportación*, multiplicándose toda variación desfavorable con respecto al 5% de aumento previsto por el volumen de las exportaciones especificadas en el programa.
- *El turismo*, multiplicándose toda variación positiva o negativa por el importe de los ingresos previsto en el programa.

Supóngase que transcurren ocho meses y se producen los hechos siguientes: los tipos internacionales de interés suben 3 puntos porcentuales

frente al supuesto de referencia (lo que representa un aumento del monto del servicio de la deuda de 36 millones DEG, o sea, el 40% de la cuota del país, que repercute sobre la balanza de pagos); el precio de la exportación de café de A baja un 5% (lo que también influye desfavorablemente sobre la balanza de pagos, pues se traduce en una disminución de 22,5 millones DEG, o sea, el 25% de la cuota), y los ingresos provenientes del turismo aumentan un 3% (lo que afecta favorablemente a la balanza de pagos, ya que esos ingresos suben 13,5 millones DEG, o sea, el 15% de la cuota).

### SOLUCIONES

	Porcentaje de la cuota
1. Variación:	
del costo neto de los intereses	-40
del precio de la exportación	-25
de los ingresos turísticos	+15
2. Suma neta de las desviaciones	-50
3. Menos deducible (4% de la cuota)	-46
4. Aplicación de la proporción de la financiación (80%)	-36,8
5. Financiación del FMI	-36,8

Según este cálculo, el monto de la financiación para contingencias que se otorgaría al país A equivaldría al 36,8% de su cuota, o sea, 33,1 millones DEG. Esta cifra se ajusta a la directriz según la cual la financiación para contingencias no puede superar, en un mismo año, el 70% de la financiación que puede obtenerse en el marco del programa conexo de ajuste.