

**JAVIER MORILLAS**

La  
nueva **Economía Mundial**  
Estructura y desarrollo sostenible. Ejercicios



**EDITORIAL UNIVERSITAS, S.A.**

Edición: 2001

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, y de conformidad con lo dispuesto en el Código Penal vigente, podrán ser castigados con pena de multa y/o privación de libertad quienes reprodujeran, plagiaran o distribuyeren, en todo o en parte una obra literaria, artística o científica fijada en cualquier tipo de soporte sin la preceptiva autorización.

© EDITORIAL UNIVERSITAS, S. A.  
Nuñez de Balboa, 118 - 28006 Madrid  
HTTP: //www.universitas.es  
E-MAIL: info@universitas.es  
Teléfono.: 91 563 36 52

ISBN: 84-7991-110-7  
Depósito Legal: M-299-2001

Diseño portada: Conchibel Padrón  
Compuesto e impreso en Fernández Ciudad, S. L.  
Catalina Suárez, 19 - 28007 Madrid

Impreso en España / *Printed in Spain*

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN A LA NUEVA ECONOMÍA MUNDIAL</b> .....	11
<b>NOTA</b> .....	17
<b>Capítulo 1. La Estructura Económica en el ámbito de la economía aplicada</b> .	23
1. Estructura y método para el estudio de la realidad económica .....	23
2. Estructura y análisis económico .....	28
<b>Capítulo 2. Instrumentos y técnicas de economía aplicada</b> .....	37
1. Indicadores y ciclos económicos .....	37
2. Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) .....	39
3. Principales bloques de indicadores .....	39
4. Notas Metodológicas de algunos indicadores económicos .....	44
4.1. Encuesta de Población Activa (EPA) .....	44
4.2. Índice de Precios de Consumo (IPC) .....	45
4.3. Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF) .....	47
4.4. Índices de Producción Industrial (IPI) .....	48
4.5. Índice de Precios Industriales (IPRI) .....	49
4.6. Encuesta de salarios en la industria y los servicios .....	50
5. Medidores o ratios económicos .....	51
6. Contabilidad nacional. Sistema europeo de cuentas .....	52
7. Los sectores institucionales, SEC-CNE .....	56
8. Tablas <i>Input-output</i> .....	57
8.1. Metodología .....	57
8.2. Diferencias entre la tabla y el modelo <i>Input-output</i> .....	58
8.3. UPH, UAE y ramas de actividad .....	60
8.4. Estructura y valoraciones .....	61
8.5. Cuentas derivadas .....	64
9. Clasificación R.56 de la TIO y correspondencias .....	65
10. Los cuadros macroeconómicos .....	67
11. Fuentes de la Estructura Económica .....	68
<b>Apéndice</b> .....	82
1. La nueva EPA y los subempleados. El caso español .....	82

2. Agregados monetarios: la nueva M-3 del Banco Central Europeo .....	83
3. El nuevo sistema de cuentas nacionales (SEC-95) .....	83
3.1. Introducción .....	83
3.2. Cambios en el lado de la oferta .....	86
3.2.1. Nueva valoración de producción y los empleos .....	86
3.2.2. Producción de mercado, producción de no mercado y consumos intermedios .....	87
3.3. Cambios en el lado de la demanda .....	89
3.3.1. Gastos en consumo final y consumo final efectivo. La FBC ..	89
3.4. Cambios en el tratamiento de rentas: remuneración de asalariados, EBE y «rentas mixtas» .....	90
<b>Capítulo 3. Desarrollo y subdesarrollo económico .....</b>	<b>93</b>
1. Crecimiento y desarrollo sostenible .....	93
2. Indicadores seleccionados del crecimiento. El índice de desarrollo humano ..	95
3. Características de las economías en desarrollo .....	96
4. Aspectos no cuantitativos del desarrollo .....	106
<b>Apéndice. Un objetivo a compartir: el desarrollo sostenible .....</b>	<b>110</b>
1. Introducción .....	110
2. Naturaleza de la economía y economía de la naturaleza .....	111
3. Límites e impulsos al crecimiento .....	115
4. La «eco-nomía»: administración de la casa y el medio ambiente .....	116
5. El Programa de las Naciones Unidas sobre medio ambiente, el PNUD y el CNUMAD .....	121
6. La Agenda 21 y el Club de París .....	122
7. Banco Mundial y Fondo para el Medio Ambiente Mundial .....	123
8. Otros foros internacionales para el desarrollo sostenible .....	125
9. Educar para el desarrollo sostenible: sólo un mundo .....	125
<b>Capítulo 4. Modalidades del desarrollo económico .....</b>	<b>129</b>
1. Crecimientos societarios, espontáneos .....	129
1.1. Agentes del crecimiento societario .....	130
1.2. Mecanismos del crecimiento societario .....	132
2. Crecimientos planificados .....	134
2.1. Agentes del crecimiento planificado .....	135
2.2. Mecanismos del crecimiento planificado .....	136
3. Crecimientos abiertos .....	139
4. Crecimiento cerrado .....	141
5. Los servicios de ajuste estructural .....	145
<b>Apéndice. ¿E-economía y globalización mutilada en el siglo XXI? .....</b>	<b>155</b>
<b>Capítulo 5. El capital humano: la población desde la perspectiva económica ..</b>	<b>163</b>
1. El estudio de la población en relación a los recursos .....	163
2. Técnicas e instrumentos de análisis .....	165
3. Fases del ciclo demográfico .....	167
4. Capital humano .....	169
5. Implicaciones del desequilibrio población-recursos en los PED. «Óptimo de población» .....	170
6. Las conferencias sobre población y desarrollo .....	172

Apéndice. Migraciones internacionales y capital humano en el actual impulso globalizador. La Unión Europea .....	179
1. La «industria de la inmigración» .....	179
2. Invierno demográfico en Europa e inmigración .....	182
2.1. Población, desarrollo y posibles escenarios en la UE .....	183
2.2. El capital humano, determinante del crecimiento de renta .....	184
2.3. Las ayudas por hijo y los costes de oportunidad .....	185
<b>Capítulo 6. El sector agrario en la economía</b> .....	189
1. Rasgos básicos de la actividad agraria .....	189
2. Factores productivos .....	190
3. La agricultura en el proceso de desarrollo económico .....	191
4. De la agricultura tradicional a la agricultura moderna .....	192
5. Las políticas de intervención en la agricultura .....	195
6. La Organización Mundial del Comercio y la tendencia a la liberalización del comercio agropecuario .....	197
Apéndice. Economía de la pobreza y déficits agrarios .....	209
1. Umbral de pobreza e índice de recuento .....	209
2. Un entorno mundial más favorable .....	212
3. Agricultura y diversificación .....	213
4. La gran contradicción. El grupo Cairns .....	214
5. La necesidad de reformas estructurales en los PVD .....	215
6. «Paridad de poder adquisitivo» y tipo de cambio .....	216
7. El «efecto adición» .....	217
<b>Capítulo 7. La actividad industrial en la economía mundial</b> .....	219
1. Crecimiento económico moderno e industrialización .....	219
2. Estructuras y formas de organización industrial .....	221
3. Internacionalización industrial y localización: las empresas multinacionales .....	221
4. Factores de demanda para la industrialización .....	223
5. Infraestructura e industrialización .....	226
6. Delimitación S. E. C. de la industria .....	231
7. La estructura industrial .....	232
7.1. La composición de la actividad industrial .....	232
7.2. El dinamismo de las actividades industriales .....	233
7.3. La especialización productiva .....	233
7.4. La complejidad tecnológica .....	236
7.5. La coherencia del sistema .....	236
7.6. Las relaciones entre las características de la estructura industrial .....	236
7.7. El sistema productivo industrial en un contexto internacional o regional .....	236
7.8. La adaptación de los sistemas productivos a los cambios globales de la demanda .....	238
8. Estructura de los mercados industriales .....	238
8.1. El tamaño de las empresas .....	239
8.2. La concentración industrial .....	240
8.3. El grado de monopolio .....	241
8.4. Las barreras de entrada .....	241
8.5. Las vinculaciones entre empresas .....	241

9. Estrategias y resultados en la industria .....	242
9.1. Las estrategias empresariales .....	242
9.2. El estudio de los resultados de la actividad empresarial industrial ...	243
9.3. La precuación de la tasa de ganancia .....	243
9.4. Las inversiones extranjeras en una estructura industrial .....	243
10. Tipologías de industrialización .....	244
Apéndice. El talante emprendedor: básico en la nueva economía .....	249
1. La «Empresa Europea» .....	249
2. Los retos de la política europea de empresa .....	250
3. Programa plurianual de la Empresa y el Espíritu Empresarial .....	250
<b>Capítulo 8. Los servicios .....</b>	<b>253</b>
1. Definición y clasificación .....	253
2. La terciarización de las economías desarrolladas .....	257
3. Enfoques sobre las economías de servicios .....	259
4. Servicios, desarrollo y productividad .....	261
5. Demanda y oferta de servicios .....	264
6. Comercio internacional de servicios .....	266
7. Infraestructura y servicios .....	267
7.1. La prioridad en las inversiones .....	267
7.2. Eficiencia en la gestión. Opciones .....	269
8. Reformas estructurales y crecimiento económico. El riesgo-país .....	273
Apéndice. Turismo, medio ambiente y desarrollo de servicios .....	284
1. Tendencias. El turismo como «test» del desarrollo .....	284
2. Medio ambiente y política de turismo de la Unión Europea .....	286
<b>Capítulo 9. Comercio internacional y ayuda al desarrollo .....</b>	<b>289</b>
1. Comercio internacional y desarrollo .....	289
2. Mediciones del comercio y proteccionismo .....	291
3. Teorías del comercio internacional .....	292
3.1. La teoría de las ventajas comparativas .....	292
3.2. Teorema de Heckscher-Ohlin y Paradoja de Leontief .....	293
3.3. Las diferencias tecnológicas .....	293
3.4. El Modelo del Ciclo del Producto Vernon .....	294
3.5. Diferenciación del producto y comercio % intraindustrial .....	294
3.6. La Hipótesis de Prebisch-Singer .....	295
4. Estrategias comerciales de desarrollo .....	296
4.1. Las economías de exportación .....	296
4.2. La estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones .....	297
4.3. La industrialización orientada a la exportación .....	298
5. La integración económica y sus efectos. Ventajas y desventajas .....	298
6. La ayuda al desarrollo .....	302
6.1. Ayuda Multilateral .....	303
6.2. Ayuda bilateral .....	303
6.3. Ampliación del Grupo de Donantes Multilaterales: las Instituciones Regionales, la CEE, Organismos del Mundo árabe .....	303
6.4. Organismos No Gubernamentales .....	304
7. Evolución de la ayuda al desarrollo .....	304
8. El sistema de las Naciones Unidas .....	305

Apéndice. Una experiencia de integración monetaria. La zona CFA y el euro .	311
1. Introducción .....	311
2. Una integración monetaria pionera .....	312
3. La cuestión de la dependencia .....	312
4. Hacia una nueva zona: euroCFA .....	314
<b>Capítulo 10. El programa de las Naciones Unidas para el desarrollo .....</b>	<b>317</b>
1. El PNUD, organismo central de ayuda al desarrollo. Organización y funcionamiento .....	317
1.1. Estructura y órgano de decisión .....	318
1.2. Recursos .....	321
2. Fondos administrados y reparto de los recursos: la programación quinquenal .....	322
2.1. Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización .....	322
2.2. Fondo de los Voluntarios de Naciones Unidas .....	322
2.3. Fondo Rotatorio de las Naciones Unidas para la exploración de los Recursos Naturales .....	322
2.4. Fondo de las Naciones Unidas de Ciencia y Tecnología para el desarrollo .....	323
2.5. Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer .....	323
2.6. Oficina de las Naciones Unidas para la Región Sudanesa .....	323
3. Desarrollo urbano .....	327
3.1. Programa de potenciación de la gestión urbana .....	328
4. Fondo de equipamiento de las Naciones Unidas (FENU) .....	328
4.1. Organización y Recursos .....	329
4.2. Proyectos tipo financiados por el FENU y procedimiento .....	329
5. Colaboración con las ONGs .....	331
6. Centro de Naciones Unidas para los asentamientos humanos (CNUAH/HABITAT) .....	331
7. Nuevas orientaciones .....	332
7.1. Sectores prioritarios .....	332
7.2. Asignación de recursos .....	333
7.3. Ejecución Nacional-Capacidad Nacional .....	333
7.4. Repercusión de Costes de Agencia o Gastos de Apoyo .....	333
Apéndice. Libertad, crecimiento económico y ayuda .....	335
1. La justificación de un premio Nobel de Economía .....	335
2. Índices de corrupción .....	338

## INTRODUCCIÓN A LA NUEVA ECONOMÍA MUNDIAL

La denominada «nueva economía» viene marcada de manera especial, aunque no única, por la sociedad de la información, fruto de la introducción generalizada de las nuevas tecnologías de las comunicaciones y un movimiento más dinámico y masivo de los flujos de capital.

La aplicación de esa tecnología de las comunicaciones hace que el actual «impulso globalizador» sea distinto y de repercusión mayor a cualquier otro. Y utilizamos esta expresión de manera alternativa a la de simple «globalización», en la medida que estas tendencias «mundializadoras» creemos que han sido continuas y han funcionado a través de «impulsos» en el devenir de la humanidad. No son por tanto algo peculiar de nuestra época. Y podríamos observar dichos impulsos lo mismo con la introducción de la escritura cuneiforme sumeria, que con el desarrollo de la civilización micénica, la elaboración cultural griega, o el derecho romano.

De acuerdo con la teoría de la innovación shumpeteriana, el progreso se produce por fases, mediante oleadas sucesivas de innovación que suponen la destrucción de lo viejo. Las redes de satélites, Internet, y los teléfonos móviles han reducido el espacio, el tiempo, los costes. La unión de la computación y la comunicación desató una explosión sin precedentes en la forma de comunicarse al inicio de la década de los noventa. Desde ese momento la constante reducción de precios, el enorme alza de la productividad que se ha llegado a cifrar hasta en un 20 por ciento, y las redes de ordenadores han transformado la empresa. Si la industria del automóvil hubiera experimentado el mismo incremento de productividad que el de los ordenadores, un automóvil costaría hoy poco más de tres dólares.

Al mismo tiempo, crece la fluidez, el monto y la seguridad en las transacciones económicas internacionales. En un día normal se mueven alrededor de 1,5 billones de dólares en los tres usos horarios, donde los capitales circulan ininterrumpidamente durante las 24 horas del día; cierran unas bolsas —en Tokio o Singapur— cuando se abren las del uso horario siguiente —Europa— a cuyo término



sucedan las americanas. Frente a esta realidad, las políticas nacionales de intervención y de protección de las monedas nacionales tienen una estrecha capacidad de maniobra dado el monto muy inferior del volumen de reservas que pueden movilizar sus bancos centrales. Estas prácticas, antes habituales, no resultan ya hoy eficaces.

Esta nueva economía supone toda una revolución industrial y social asentada, a nuestro entender sobre cuatro claves que se retroalimentan:

1. El cambio tecnológico.
2. La actual aceleración globalizadora.
3. La biotecnología.
4. La información.

1. El cambio tecnológico está siendo —como casi siempre— el desencadenante. Ha sido posible por las inversiones llevadas a cabo durante las décadas de los años sesenta a ochenta en la tecnología de guerra, ahora aplicada a la industria civil y a disposición de la sociedad civil. Internet, correo electrónico, telefonía móvil, redes de cable. Han sido determinantes y lo van a seguir siendo, pero tan solo son el soporte.

2. El impulso globalizador actual, está configurando una nueva sociedad mundial más integrada, más comunicada, y por tanto con un nuevo mercado en el que las distancias no son impedimento para la oferta ni para la demanda.

La globalización asociada a la «nueva economía» abre la vida de la gente a la cultura y toda su creatividad, y a la corriente de ideas y de conocimientos. Los bienes sin peso —con elevado contenido de conocimientos en lugar de contenido material— conforman algunos de los sectores más dinámicos de las economías más avanzadas de hoy. La mayor industria exportadora de los Estados Unidos no es la aviación ni la automovilística, es la recreación: las películas de Hollywood recaudaron más de 30 mil millones de dólares en todo el mundo en 1997.

La expansión de las redes mundiales de medios de comunicación y de las tecnologías de comunicación por satélites han hecho surgir un poderoso medio de alcance mundial. Estas redes llevan los platós hasta aldeas remotas: el número de televisores por cada mil habitantes casi se dobló entre 1980 y 2000 de 121 a casi 300. Y la difusión de la publicidad de marcas mundiales —Nike, Sony— imponen nuevas normas sociales en todo el mundo.

Pero la nueva cultura transportada por la expansión de los mercados mundiales resulta inquietante para mucha gente. El PNUD ve que «las corrientes de cultura de hoy son desequilibradas, cargadas en un solo sentido, de los países ricos a los países pobres»<sup>1</sup>. Y prosigue: «estas invasiones de cultura extranjera pueden poner en riesgo la diversidad cultural»<sup>2</sup>. No hay que intentar descubrir mediterráneos para reconocer que, como siempre ha ocurrido, los países o los individuos que actúan en la frontera tecnológica obtienen ventajas de todo tipo so-

<sup>1</sup> Cfr., PNUD (1999): *Informe sobre desarrollo humano 1999*, Madrid-N.Y, Mundi-Prensa Libros, p. 4.

<sup>2</sup> Cfr., Cfr., *Ibidem*, p. 5.

bre los colectivos con tecnología obsoleta. Ocurrió con la invención de la rueda, los metales, la imprenta o el ferrocarril.

3. La biotecnología, que también impulsa la mundialización. Con su capacidad de identificar y mover material genético a través de distintos tipos de especies se vienen a alterar los límites conocidos de la naturaleza, creando organismos nuevos con consecuencias todavía inéditas. Con el cambio tecnológico se abren nuevos mercados y se da lugar a nuevos actores. Las comunicaciones cambian los sistemas de la competencia económica, la cultura, divulgan la conversación mundial. La ingeniería genética lleva a complejos vínculos entre los agricultores, los consumidores, los pueblos indígenas de países ricos en diversidad biológica, y las industrias farmacéuticas y agrícolas multinacionales.

4. La información, que en el sentido más amplio del concepto está en la base de esta nueva revolución. A gran velocidad y con flujos mucho más intensos. Adelantos fundamentales en innovación referida a comunicaciones: que no sólo supone mejores maneras de hacer cosas antiguas, sino maneras radicalmente nuevas de hacer cosas que antes eran más complicadas y en ocasiones hasta difíciles de imaginar.

Actualmente se puede enviar un documento de cuarenta páginas de Madagascar a Costa de Marfil por correo tardando cinco días en llegar, por 75 dólares; o por un fax en treinta minutos por 45 dólares; o por correo electrónico en dos minutos por un precio inferior a veinte centavos, y este correo electrónico puede ir a cientos de personas distintas sin aumentar el costo.

A medida que la revolución de las comunicaciones se hace digital el cambio es de más largo alcance, tanto a escala local, nacional que mundial. Las redes de comunicaciones conectan todo con todo lo demás, creando una sociedad de redes que obliga a cambios organizativos, de lugar y de jornada de trabajo, de variado tipo:

Hay dos tensiones dinámicas, cada una con su poder de destrucción y creación: una la tensión «Descentralización versus recentralización», y otra la tensión «Homogeneización versus diversidad». La industria nacional de la recreación y los medios de comunicación —que difunden opinión, cultura y política— está dominada por un puñado de grandes empresas. Controlan tanto las redes de distribución como la programación, incluidas las noticias y películas, enviadas por televisión de cable y satélite a hogares de todo el mundo. Paralelamente, la disminución de costes tecnológicos permite que se difunda una diversidad de voces y culturas. Sitios de Internet multilingües, programaciones de radio en idiomas locales llegan hasta los grupos minoritarios. Programas de televisión por satélite llevan las noticias y la cultura desde el país de origen a comunidades dispersas por el mundo.

Todo este nuevo entorno de la Sociedad de la Información implica un mayor grado de exigencia profesional en todos los sectores de actividad. Y hablamos de información en dos de sus variables básicas actuales: en su variable informática, información como tráfico de datos, y en su variable de información-formación, como contenidos.

La conjunción de todo esto va a acabar conformando esa Nueva Economía que va más allá de Internet, el comercio electrónico y sus nuevas formas de negocio y más que las telecomunicaciones informáticas, pero que también es todo eso.

Tras pasar al «Internet civil» apareció un nuevo lenguaje de programación, el Java, desarrollado por Sun Microsystems, y empresas que creyeron que con el Java y su sencillez Internet iniciaba una nueva era, como gran negocio: el AOL, American On Line. Un proveedor de servicios y acceso a Internet, Netscape, desarrolló el programa para «navegar» por internet de forma sencilla, Yahoo, Lycos, Altavista, desarrollaron motores de búsqueda para facilitar el acceso a la información requerida por el nuevo usuario internauta; y que son nombres ya históricos en el desarrollo de la Red en Estados Unidos.

En España esta fase es reciente y diferente. Los proveedores de acceso proliferaron durante poco tiempo hasta que las operadoras telefónicas coparon ese terreno y ofrecieron el acceso gratuito. No se desarrollaron navegadores, de lo cual se encargaba Netscape y Microsoft. Y en buscadores se crearon Ozú y Olé en los primeros tiempos.

La fase actual se caracteriza por el comienzo de los negocios on-line: el ejemplo claro es Amazon.com, con una librería que sólo vende sus productos a través de la red, sin tiendas en planta de calle, y de notable éxito amplía los negocios a la música, los CD, los programas informáticos y otros. Amazon se convierte en modelo a seguir en esta fase de popularización de la red. Es el paso del «buscador» como simple motor de búsqueda de información, al concepto de «portal» que vendría a ser como entrar en un multicentro con sus diferentes tiendas; es decir integra el buscador y otro tipo de contenidos y servicios, desde noticias y Bolsa a «chats» y correo electrónico.

En España es el fenómeno Terra, la creación del portal en español de Telefónica a partir del antiguo Olé. Terra, y sobre todo con su salida a Bolsa actúa como un imán que atrae a la red a las empresas españolas y a la propia opinión pública. Sin embargo nuestro retraso con respecto a Estados Unidos puede estar ahora en cuatro años, sobre todo debido al bajo índice de penetración de los ordenadores en los hogares españoles, tendiendo a acortarse.

Y precisamente por el desfase, también de cuatro años, que tenemos en el seno de la propia empresa con relación a Estados Unidos cabe pensar en cambios más profundos. Un cambio que está provocando una nueva etapa de crecimiento económico solo comparable —de momento— con la vivida tras la segunda guerra mundial. Las empresas han conseguido grandes ahorros de costes e incrementos de la competitividad de sus productos en una situación tendencial al pleno empleo. Ha surgido un potente sector tecnológico-empresarial que ha encontrado su razón de ser en la red. Y que ha producido ya una convergencia entre los proveedores de servicios de Internet y la industria de contenidos audiovisuales. La empresa puede adoptar con muy poco coste técnicas próximas al *just in time*, en sus relaciones con la cadena de suministradores y en la ágil respuesta a la atención al cliente. Tan fácil como entrar en el apartado diseñado al efecto (*website*) del proveedor y, previo tecleo de una clave de acceso e identificación, solicitar el pedido.

Se acaba con la cadena de llamadas telefónicas, papeleo administrativo, órdenes, facturas, y tiempos de espera, pudiendo el cliente verificar casi al instante la situación de su pedido y cuando le será suministrado.

La transacción es completada con el pago de la factura, de la que se encargan los bancos respectivos de las empresas que, a su vez, utilizan todas las herramientas telemáticas a su alcance. Y las empresas no se limitan a buscar suministradores en su entorno más próximo, sino que a través de la red tienen a su alcance un mercado de bienes y servicios transparente en el sudeste asiático, Iberoamérica o cualquier otro lugar del mundo hasta ahora inaccesible. Hoy por hoy, este abanico de recursos está solo disponible a través del ordenador, pero en tres años el teléfono móvil sustituirá a la pantalla del ordenador, con lo que se obtiene un nuevo valor añadido: la movilidad, que vendrá a aumentar decisivamente la agilidad empresarial.

Estos nuevos terminales de telefonía móvil multimedia está previsto que lleguen al mercado en julio del año 2001, y a partir de entonces la agilización de las redes comerciales de las empresas será exponencial. Entonces dichas redes basadas en comerciales cargados con el muestrario en el portaequipajes del coche visitando clientes habrá acabado de cambiar, arrastrando consigo una burocracia empresarial obsoleta y trayendo nuevas ganancias de productividad. Con un flujo de información en el seno de la empresa más ágil, tanto de arriba a abajo, como al revés. En la medida que se reduce la burocracia de los diferentes escalones organizativos, muchos de quienes no aportaban sus ideas por la rígida estructura piramidal de mando, lo harán.

También nos enfrentamos a una nueva organización del trabajo, con mejoras más próximas a las personas y sus hábitos de vida, con nuevos esquemas y nuevas posibilidades sobre todo en el sector servicios.

En este sector, las actividades de auditoría, consultoría o de servicios informáticos son punta de lanza en plantillas con altos porcentajes de «teletrabajadores». En el caso de IBM España en el ejercicio 1999, más de la mitad de su plantilla no necesitaba pasar por la oficina ni siquiera una vez a la semana. La oficina portátil, con un ordenador y un móvil, es una realidad de hoy aunque limitada a las empresas que pueden hacer fuertes inversiones en tecnología y con capacidad de red. Pero en el plazo de cuatro o cinco años el mayor ancho de banda para la telefonía móvil de tercera generación y la extensión de la fibra óptica para la conexión a internet van a solucionar esos problemas de capacidad. Importantes para la incorporación al mercado laboral de esos colectivos como las mujeres con hijos, para la integración de trabajadores desde las zonas rurales, para favorecer el reequilibrio territorial y detener los procesos de urbanización, encarecimiento del suelo, vivienda, problemas de agua, aparcamiento, o de congestión y de medio ambiente. En la medida que la presencia física deja de ser imprescindible, los horarios se alteran y el trabajo se mide por resultados y objetivos.

De este contexto organizativo y social saldrán también nuevos hábitos de ocio. Desde turismo y lectura a compras. Y aquí nos volvemos a encontrar con la red. El comercio electrónico constituirá un lugar de referencia a la hora de encontrar ofer-

tas de viajes, hoteles, y adquisición de productos, que ahora necesitan de desplazamientos y horas e incluso días de búsqueda frustrada de un cierto artículo. Y ahí también cada vez más se desplazará la publicidad reduciéndose la importancia de la más convencional, asociada en ocasiones a ciertas formas de polución visual.

De ello derivará un mayor cuidado y atención al medio ambiente. Y resultará más tiempo libre y estímulos para destinar ese tiempo al esparcimiento: viajes, deportes, cultura llamados a experimentar un notable auge en los próximos años. Paralelamente, la educación y el consumo de medios de comunicación en sus varios soportes, se transformará.

Porque en la nueva economía la educación está también llamada a experimentar una gran transformación. En este aspecto la red posibilita el acceso instantáneo a un cúmulo de información superior a lo que se puede asimilar. Esto obliga a profundizar en los procesos educativos, a proporcionar herramientas de asimilación, ordenación y encuadramiento de cada una de esas nuevas informaciones. En muchos centros se prohíben los trabajos presentados por ordenador para evitar el simple volcado (en el conocido «rincón del vago» pueden encontrarse muchos trabajos ya realizados sobre muy distintas materias para diferentes asignaturas). El idioma inglés revalida su protagonismo en la red, aunque en los países de habla española se cuenta con la ventaja de tener el segundo idioma más importante. Las comunidades científicas y médicas serán de las más beneficiadas por los intercambios y los flujos de información y resultados de investigaciones en marcha.

Será necesario realizar una gran inversión en medios materiales y de formación para atender una generación cuyo futuro depende de la asimilación de esta «nueva economía», que no es sólo un fenómeno económico por más que se le llame de esta forma. Ni es sólo la banca en casa, los multimedia móviles, o el comercio electrónico. Se trata de una transformación de largo alcance, en la que todos estos componentes están en la base, pero que generará una nueva concepción de muchas cosas. Y en la base de todo la información —teóricamente— al alcance de todos. Una e-economía con nuevas reglas.

Fundación Alfredo Brañas, XVII Cursos Superiores de 2000  
Monasterio de Poio, Pontevedra

## NOTA

El presente texto intenta ser una introducción al estudio de la economía mundial que sirva, como hilo conductor y simple apoyatura, a quienes se acercan al conocimiento de los problemas económicos actuales, ligados al desarrollo sostenible de los pueblos.

El capítulo 1 hace referencia al método. Cuestión en ocasiones árida, que hemos tratado de sintetizar. Son las «visitas al cuarto trastero» que decía Schumpeter. Donde se van acumulando los viejos materiales del conocimiento económico, y donde con frecuencia resulta molesto, aunque útil, entrar.

El capítulo 2 se refiere a los instrumentos y técnicas de análisis, necesarias para el estudio de la economía internacional. Desde los Indicadores a los Cuadros macroeconómicos, pasando por la Contabilidad Nacional y las Tablas Input-Output. En el último epígrafe se ofrecen las fuentes para el conocimiento de la Estructura Económica de cualquier país; aunque por razones prácticas elegimos el caso de España, éste nos ilustra, por sí mismo, sobre las carencias e insuficiencias añadidas que, para la lucha contra el subdesarrollo, tienen todos los países que carecen de instituciones económicas y estadísticas solventes.

El capítulo 3 nos sitúa en los problemas y las características de las economías en desarrollo. Son la mayoría de las 181 economías nacionales que recoge el Banco Mundial a las que habría que añadir, al menos, Cuba, Libia, Corea del Norte y Taiwan.

El «Informe sobre el desarrollo mundial», que anualmente edita el Banco Mundial califica como países del grupo de «ingreso bajo» a los que tienen un PNB por habitante de hasta 765\$ (\$ U.S.A. de 1995). Los «países de ingreso medio bajo», entre 766 y 3.035\$. «Países de ingreso medio alto» entre 3.036 y 9.385\$. Y «Países de ingreso alto», de 9.386\$ ó más. Sólo 25 países están en este grupo. Por otro lado el «Informe sobre el desarrollo humano», anualmente publicado por el PNUD, presenta una agrupación de 48 «Países menos adelantados» y 50 países a los que llama «industrializados». No consideramos muy acertada esta denominación, pero lo cierto es que «Todos los países en desarrollo» supo-

nen, en dicha clasificación, 128. Mayoría también, evidentemente, no sólo de países, sino de población mundial afectada por el estancamiento y el subdesarrollo.

Cómo salir de la economía de la pobreza, en un mundo donde ésta es lo habitual, se plantea también en el capítulo 4. Lo mismo que en los siguientes referidos a la población, el sector agrario, el industrial y el servicios. Señalar la importancia y el carácter transversal, estratégico y dinamizador del conjunto económico, que otorgamos a las infraestructuras; lo que se recoge tanto en el capítulo referido al sector secundario como al terciario.

El capítulo 9 queda, como continuación de la trascendencia del sector servicios, dedicado al Comercio Internacional y la Ayuda al Desarrollo. Algunos autores señalan que los países atrasados necesitan «comercio y no ayuda». No es nuestra conclusión. Dichos países necesitan comercio, pero también ayuda. Y dejamos en este sentido anudada tal relación. Para finalizar, el capítulo 10 queda específicamente dedicado al trabajo del PNUD..

Seguramente el lector echará en falta, con justicia, el tratamiento del sector energético. Es deliberado en el sentido que «La energía en la economía mundial y en España», de los profesores Jose María García Alonso y Juan Iranzo, sigue recogiendo lo sustancial al respecto, constituyendo ya un clásico en la materia.

Personalmente, la tarea aquí realizada tiene mucho de recapitulación, y ordenación de todo un variado conjunto de materiales, reelaborados desde que en 1981 el autor obtuvo la Venia Docendi de la Universidad Complutense. Es además un libro vivido. Quiero decir, que es fruto también de experiencias y consideraciones personales, que han sido expuestas y debatidas en instituciones de muy distintas áreas económicas del mundo. Textos elaborados, también, para fuera o desde fuera, de la Universidad. Lo cual además de enriquecedor, entra en esa «misión de la Universidad» que señalaba Ortega. Universidad que, como tal, no está ni existe al margen de la sociedad y además se debe a la sociedad. No entenderíamos nuestra labor de otra forma. Es una retroalimentación y, al mismo tiempo, una fuente de capitalización necesaria.

A mediados de los ochenta se publicaron unas «Lecturas» y «Temas de Estructura Económica». Se trataba de una modesta recopilación y selección de capítulos del Programa de dicha asignatura elaborados cada uno de ellos, por profesores de la materia. Intenté que no faltara ninguno de los importantes. Desde Román Perpiñá, Juan Velarde, José Luis Sampedro, Ramiro Campos o Rafael Martínez Cortiña, pasando por José María García Alonso, Ramón Tamames, José Luis García Delgado y otros. Algunos ya no están con nosotros. Y podemos jactarnos, con mis hoy compañeros del Departamento de Estructura Económica del C.E.U., Montse Cabello, Antonio Carmona y José Larrú, de haber organizado la primera de las Jornadas de Homenaje, realizadas a Ramiro Campos a los pocos meses de su fallecimiento, en 1984. Y las dedicadas, todavía en vida, a Perpiñá en 1986.

Y es que creemos que la labor de reconocimiento público a los maestros diferencia a la institución universitaria de otras. Le da solidez. Ayuda a canalizar mejor las energías intelectuales. Y evita la reiteración de esfuerzos al aprender a tran-

sitar por caminos ya desbrozados. Aquí también, como entre países, existe un *catch up* que permite una convergencia más rápida, o abrir nuevos caminos, desde donde lo dejan quienes nos preceden o acompañan.

No por evidente, es menos necesario el reconocimiento al Profesor José María García Alonso. Desde la muerte del Profesor Campos, nuestro Departamento del C.E.U. se ha desarrollado bajo su dirección. Y el mismo índice de este libro sigue básicamente el Programa de su Cátedra en la Universidad Complutense, que hemos venido adaptando desde hace ya unos cuantos años. Tampoco el ánimo y las «ganancias de productividad» derivadas de las «olas» de eficiencia generadas por el Profesor Francisco Torres, nos han sido ajenas.

Sería de justicia agradecer, asimismo, a las variadas instituciones en que generalmente han tenido ocasión de ser expuestas y debatidas previamente, muchas de las cuestiones aquí recogidas. Desde el International and Area Studies de la Universidad de California en Berkeley, con los profesores Albert Fishlow, Laura Tyson, Larry Michalak, Richard Herr o Charles Faulhaber, hasta la Academia de Ciencias de Corea del Norte, pasando por las Universidades Nova o Moderna de Lisboa. Y deseamos hacer constar el agradecimiento expreso a algunas. Como el Gabinete de la Presidencia del Instituto Nacional de Estadística, en la persona de Luisa Boned. Con sus faxes y puntual información, facilitan nuestra tarea diaria. También a Michel Camdessus, el siempre afable Director General del Banco Mundial, por su invitación a la Cumbre del Grupo y el FMI, al cumplirse los cincuenta años de la creación de las Instituciones de Bretton Woods. Si siempre sus asambleas son un observatorio privilegiado para la contemplación global de la economía internacional, aquella lo fue doblemente. A raíz de aquel evento, conversando con él en la recepción ofrecida el 4 de octubre por el Presidente del Gobierno en el Palacio de Congresos de Madrid, fue cuando me planteé la necesidad posterior de elaborar este texto.

Mi agradecimiento también al profesor Antonio Miguel Carmona. Recuerdo que hace años en otra publicación incluí «como apostilla y a modo de prurito universitario» un artículo suyo publicado en un periódico especializado. Habíamos constituido un grupo de trabajo sobre Nuevas Tecnologías, orientado al estudio de la reconversión industrial, y me parecía un estímulo, también para otros alumnos, incluirlo. Ahora los epígrafes 6 a 10, 1 a 6 y 1 a 5 de los capítulos 7, 8 y 9 le corresponden a él básicamente. Y creo hacerme eco de sus deseos al mencionar aquí a los profesores Mikel Buesa y José Molero. También al profesor Cándido Muñoz, que tan buen recuerdo dejó en nuestros Seminarios de Información Económica del C.E.U. De la misma forma agradecer las aportaciones de otros profesores, como Gonzalo Sanz-Magallón, y las sugerencias de Mónica Goded, Inma Hurtado, Francisco Conde, Gregorio Izquierdo, Sergio Plaza, Javier de Quinto y los citados Cabello y Larrú. Aunque algunas no hayan podido ser incluidas. Otra ocasión habrá.

Porque resulta notoria la vitalidad mostrada por los Departamentos de Estructura Económica, en su labor dinamizadora y orientadora del conjunto social. También su capacidad para conectar con el gran público. Sea como dice el Pro-



fesor Sampedro porque entre las materias económicas se convierte en auténtica clave de arco. O porque, como dice el Profesor Tamames, es la rama de la Ciencia Económica que está más cerca de la preocupación de las gentes.

Si un país llega hasta donde le llevan sus universitarios, el impulso desde estos departamentos de la Universidad española ha sido incesante desde los años cuarenta. Y en este sentido, porque la lista se haría larga, el trabajo de Profesores como Juan Velarde, impagables. A ellos, y a las Instituciones aquí mencionadas queda dedicado este libro.

**Javier Morillas**

*Universidad Internacional Menéndez Pelayo*  
Palacio de Pineda, Valencia. Octubre, 1997

## CAPÍTULO I

# LA ESTRUCTURA ECONÓMICA EN EL ÁMBITO DE LA ECONOMÍA APLICADA

«Todo razonamiento acerca de temas económicos implica necesariamente la admisión de un principio económico de algún tipo. Precisamente por esa razón es difícil decir si y cuándo se formuló por vez primera un principio así /... / Todo está ya en A. Smith, solía decir, complacido, Marshall. Pero también podemos decir: «Todo está ya en los escolásticos... / que /... han realizado toda la investigación factual que han podido en una época que no contaba con servicios estadísticos.»

Joseph A. Schumpeter (1883-1950)  
*Historia del análisis económico, 1954*

## I. ESTRUCTURA Y MÉTODO PARA EL ESTUDIO DE LA REALIDAD ECONÓMICA

Método significa etimológicamente *camino*. No es pues más que el *procedimiento* para realizar algo, que en nuestro caso es —sintéticamente— llegar al conocimiento científico de la realidad económica —actual— en que vivimos, para mejorarla, consiguiendo el desarrollo económico.

Al existir variadas concepciones del conocimiento científico y muy diversas materias que son objeto del mismo; y como las tareas a realizar son de diverso orden y de distintas clases, se comprende que la aplicación de la palabra método puede referirse a realidades muy diferentes. En primer lugar el método o camino que se considere válido dependerá de la concepción que se tenga de esa realidad. En segundo lugar, el método elegido dependerá de la concepción que se tenga de cómo puede llegarse a conocer —epistemología— esa realidad. En tercer lugar

dadas las diversas ramas de la ciencia económica y la necesidad de utilizar procedimientos especializados para el análisis de realidades económicas muy diferenciadas, existen otros métodos específicos e instrumentales que pasan por ciertas técnicas y trabajos de investigación. En nuestro caso, lo que se ha conocido genéricamente como «estructuralismo», que como tal denominación no nos satisface, plantea el concepto de estructura como base metodológica.

Como posteriormente veremos, el análisis de la realidad económica basado en el estudio de las relaciones de interdependencia entre los componentes de la misma ha tenido en la ciencia económica notables precursores.

Pero la limitación en la información estadística, y en la regogida y tratamiento matemático de la misma, había supuesto un freno para la continuación de tal metodología. El término «estructura» vino a partir de los años cuarenta a quintaesenciar tal sentido metodológico susceptible de ser utilizado en el estudio de la realidad económica.

Así, de la misma forma que cuando en una conversación no académica oímos el término «estructura», pensamos, metodológicamente, en un conjunto de elementos, que están relacionados, presentan una cierta distribución, que tienen una cierta función y encaje. Sintéticamente, diríamos que, como *estructura*, es un todo con relaciones recíprocas.

Toda estructura, por serlo, refleja siempre lo permanente. Lo que se altera con lentitud, mas allá del corto plazo. Así cuando, para referirnos al conjunto de la economía mundial, utilizamos el término *estructura*, de una forma consciente, queremos poner de manifiesto las múltiples interrelaciones, unas más visibles y otras menos —por ello se intentarán poner de manifiesto— que tienen entre sí las más de 190 economías nacionales hoy existentes. Y queremos, al tiempo, desentrañar sus características más firmes, que por ello denominamos *estructurales*. Y que conforman el entramado de la economía mundial; de los países y sectores de actividad que la integran, así como de los entes, normas, convenciones y organizaciones internacionales que —llamadas de forma genérica Instituciones— influyen en las mismas.

El profesor Román Perpiñá Grau<sup>1</sup> (1902-1989), sistematiza alguna de las ideas que nos aporta el concepto señalando, entre otras, la de *un fluir y un permanecer*; la de *reconocimiento de factores (económicos, pero también extraeconómicos) hasta ahora preteridos*; la de *distribución y orden entre partes*; la de *algo orgánico*, de Bernardo Harms y Ernst Wagemann (1884-1956), que es la *innoyación* en Schumpeter, o los *coeficientes* de Tinbergen. De Harms, con quien coincidirá en la Universidad de Kiel, desde 1930, dirá que *es para mí la primera persona que tiene conciencia clara de que existe una economía mundial*<sup>2</sup>.

Por su parte, el profesor Ramiro Campos (1923-1983) señala que el término, en su etimología, del latín *structura*, deriva del verbo *struere*, construir; desig-

<sup>1</sup> PERPIÑÁ GRAU, R. (1936): *De economía hispana*, Labor, Barcelona.

<sup>2</sup> PERPIÑÁ R. (1985): «Jornadas de Economía Román Perpiñá», en *Homenaje*, 8-26 mayo, C.E.U.

nándolo el Diccionario de Trevoux como *la manera en que está construido un edificio*<sup>3</sup>. El término —Struktur— aparece nítido en Ernst Wagemann, cuando distingue los periodos estructurales de la economía mundial en su edición alemana de 1929, *Estructura y ritmo de la economía mundial*<sup>4</sup>.

En 1959 la UNESCO patrocina un coloquio internacional para someter a crítica el intento de definición del término estructura con ocasión de la redacción del Diccionario Terminológico de las Ciencias Sociales. En dicho foro, Gurvitch explica el interés por el término en todas las ciencias sociales para destacar la importancia de los *conjuntos globales en marcha...*, pues *la tipología de las sociedades globales sólo es posible a partir de las estructuras*<sup>5</sup>.

En cualquier caso, para el estudio del complejo edificio de la economía internacional, compuesta de decenas de economías nacionales, con distintas normas, organismos, sectores, y ramas de actividad presentes, el término nos sigue siendo útil.

Este, tiene dos notas que, a efectos del análisis de la realidad económica nos ayudan especialmente: la de «totalidad» y la de «interdependencia»<sup>6</sup>. La economía mundial, en su conjunto, constituye una totalidad de realidades económicas nacionales interdependientes, esto es interrelacionadas.

Así, y como rama más o menos diferenciada de la ciencia económica, fue útil definir la *Estructura Económica* (con mayúsculas) como una disciplina dedicada a ofrecer una descripción científica de la realidad económica y orientada por un criterio guía fundamental que es la búsqueda del desarrollo económico<sup>7</sup>.

Con dicha finalidad se pretende: 1) una *descripción científica*, y por tanto sujeta a unos criterios de objetividad y rigor expositivo que permitan la transmisión, contrastación y acumulación sistemática de conocimientos; 2) intentando poner de manifiesto todos los obstáculos a remover para la consecución del desarrollo económico; 3) orientada a la toma de decisiones.

Se trata de identificar en este sentido, los impedimentos que dificultan los procesos de crecimiento «sostenible» de los países. Sostenibles, decimos, porque no bastan crecimientos «sostenidos», si estos no son susceptibles de poder ser mantenidos en el tiempo, en el largo plazo. Así se ha venido ya a explicitar claramente en los principales foros económicos y Cumbres internacionales<sup>8</sup>.

La utilización del término estructura, convertido en auténtica moda, ha desvirtuado en cierta forma su acepción académica. Lanzado el término desde el ámbito científico, la sociedad civil lo devuelve un tanto desvirtuado. Lo que hace necesarias algunas precisiones.

<sup>3</sup> CAMPOS, R. (1970): «El término estructura y el método estructural», *Anales de Economía*.

<sup>4</sup> WAGEMANN, E. (1929): *Estructura y ritmo de la economía mundial*, edición en español, Labor, Barcelona, 1933.

<sup>5</sup> GURVITCH, G. (1959): «Segunda jornada coloquio UNESCO», en CAMPOS R., o. c., pp. 12-13.

<sup>6</sup> POUILLON, J., et al. (1967): *Problemas del estructuralismo*, Siglo XXI, México, 16 ss.

<sup>7</sup> SAMPEDRO, J. L., y MARTÍNEZ CORTIÑA, R. (1973): *Estructura Económica. Teoría básica y estructura mundial*, Ariel, Barcelona, 22 ss.

<sup>8</sup> BANCO MUNDIAL (1994): *Hacia un desarrollo sostenible*, Grupo del Banco Mundial, Washington.

Cuando hablamos de la *estructura económica* (con minúsculas) nos estamos refiriendo a la *realidad económica*, en cuanto objeto de estudio. Mientras que si hablamos de la *Estructura Económica* (con mayúsculas) nos estamos refiriendo a la rama más o menos diferenciada de la Ciencia económica que anteriormente quedó definida<sup>9</sup>.

El término Coyuntura, tiene un carácter más parcial y limitado. Más temporal. Ya Wagemann, Director en su tiempo del prestigioso Instituto Alemán de Estudios para la Coyuntura, señalaba que la estructura afecta a los órganos, y la coyuntura a las funciones de la economía. Cuando analizamos la coyuntura lo hacemos reflejando el efecto de lo fluctuante. Y no tanto lo permanente, aunque mutable en espacios más dilatados de tiempo. Coyuntural es la cantidad de sangre que puede circular en un determinado momento por un miembro del organismo, y que puede ser consecuencia de un golpe o hematoma. Estructural es la red de vasos por donde circula la sangre. Coyuntural puede ser un aumento del consumo familiar en un país exportador de gas por un incremento del precio de este bien en el mercado internacional. Y estructural los volúmenes medios de consumo observados en series más largas, al margen de impactos esporádicos.

A pesar de que lo estructural tiende a reflejar las interdependencias constitutivas de la realidad que se analiza, hoy la convergencia con lo coyuntural es inevitable. Y ello por la aceleración de los flujos comerciales y de capital, así como por la mayor facilidad y rapidez en el tratamiento de más, y mejor, cantidad de información estadística.

Tanto en el tratamiento conceptual de la estructura como de la superestructura, las aportaciones de Marx fueron, también, importantes. Para él son las relaciones de producción las que constituyen *la estructura económica, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política, y a la que corresponden las formas de conciencia social determinada*, como señala en su prefacio a la *Crítica de la Economía Política*, publicado en 1859, y anterior a *El Capital*, 1867<sup>10</sup>.

Por encima de la realidad económica o estructura estaría la *superestructura*, como conjunto de tradiciones, usos, normas, leyes jurídicas, ritos, de una población o país determinado. Que influye y se deja influir por esa realidad económica. Así la posible costumbre, en un país, de no comer un determinado producto tiene consecuencias en el desenvolvimiento de ese sector de actividad, y por tanto en la economía nacional en su conjunto y el consiguiente nivel de vida e ingresos de sus habitantes.

El clásico de Max Weber sobre *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1904), nos ilustra también sobre estas relaciones. Y lo hace poniendo en cuestión a quienes, desde el estructuralismo del Marx más radical, plantearon en algún momento una dialéctica determinista de condicionamiento de la estructura económica sobre la superestructura. El premio Nobel von Hayek considera desajustada la tesis de Weber de que el comportamiento capitalista tuviera su

<sup>9</sup> TAMAMES, R. (1989): *Fundamentos de Estructura Económica*, Alianza Editorial, Madrid, p. 183.

<sup>10</sup> MARX, C. (1859): *Obras Escogidas*, Tomo I, Editorial Progreso, Moscú, 1973.

origen en la ética protestante, al afirmar que el origen del liberalismo moderno (y en concreto de la escuela austríaca) tenía su base en los escolásticos economistas españoles de la escuela de Salamanca de los siglos XVI y XVII (Tomás de Mercado, Francisco de Vitoria, Luis Sarabia, Martín de Azpilcueta, Francisco García, Martín González de Cellorigo, Luis de Molina o Pedro de Valencia). Y recientemente el conocido ensayista norteamericano Michael Novak en su libro *La ética católica y el espíritu del capitalismo* (1993) vuelve sobre el tema, en este caso puntualizando tanto a Hayek como a Weber, al sostener que el mejor modo de salvar el capitalismo de sus excesos autodestructivos es basándolo en los principios morales de la religión central de Occidente. Nuevos perfiles de la polémica aporta hoy James M. Buchanan en su *Ética y progreso económico*<sup>11</sup>.

Finalmente la realidad económica se levanta sobre una determinada *infraestructura* o base natural de la economía. Perpiñá<sup>12</sup> llamó la atención sobre ella al mostrar que hay países que deben eliminar mediante fuertes inversiones las restricciones que impone una infraestructura adversa para la expansión económica. Dejémosla definida, como conjunto de bienes primarios, potenciales o activos, dados por la naturaleza en una región o país determinado. La valoración consiguiente —ubicación y dimensión del país; subsuelo; clima; orografía; hidrografía; suelo y vegetación— debe realizarse según la menor a mayor posibilidad de alteración de cada uno. Pero, un mal condicionante de partida en cualquiera de ellos, no supone un obstáculo insalvable para el desarrollo.

Adversa infraestructura económica de salida tenían naciones como Suiza, España o Japón para el desarrollo de actividades productivas. Subsuelo pobre; orografía complicada para las comunicaciones o climatología descompensada. No por ello los países deben renunciar al desarrollo. Lo que ocurre es que esa situación exigirá una mas fuerte inversión de capital y trabajo humano para subsanar esos inconvenientes originales. Embalsar agua, abrir nuevas vías de comunicación, horadar montañas, levantar puentes o construir puertos, exige inversiones cuantiosas, que en países como España han llegado a suponer más del 4 por ciento del PIB anual. Esfuerzos continuos, generación tras generación. Mientras, otros países pueden dirigir directamente sus capitales y energías al desarrollo del sector automovilístico, o aeronáutico, con unos costes menores de modernización, abastecimiento de recursos hídricos, construcción y trazado de redes ferroviarias o auto-vías.

En este sentido, pues, en la línea de salida en la carrera por el desarrollo están todos los países. Cada uno con su infraestructura económica o base natural, más o menos favorecedora de tal proceso. El desarrollo económico de un país de apacibles ríos navegables, suaves pendientes, y vegetación abundante, no tiene por que ser siempre superior a otro capaz de doblegar sus cadenas montañosas, represar su agua escasa, o reforestar sus páramos, aplicado a todo esto con tenacidad.

<sup>11</sup> BUCHANAN, J. M. (1996): *Ética y progreso económico*, Ariel, Barcelona.

<sup>12</sup> VELARDE, J. (1979): «Perpiñá Grau y el pensamiento estructuralista español». Íntegro en recopilación de MORELLAS, J., *Lecturas de Estructura Económica*, Ed. Mayoral, Madrid, 1985, pp. 95-102.

## 2. ESTRUCTURA Y ANÁLISIS ECONÓMICO

Podemos seguir definiendo la Estructura Económica como *la disciplina que tiene por objeto estudiar las relaciones de interdependencia dotadas de una cierta permanencia y que enlazan los principales componentes de una realidad económica globalmente considerada*<sup>13</sup>.

Es pues:

a) Descriptiva. Intenta describir —no interpretar— la realidad económica de que se trate, al presentar sus distintos elementos científicamente articulados entre sí. Mediante sus relaciones más permanentes y características. De la misma forma que un mismo objeto hubiera sido pintado de forma distinta por Dalí, Picasso, o Velázquez. Ortega señalaba que la realidad no es un dato sino una construcción. Eso puede ocurrir también en economía que, creyendo estar analizando o describiendo, se esté «interpretando» la realidad; en función de consideraciones apriorísticas, subjetivas, de nuestra cultura, nuestra época, nuestra peculiar educación u óptica; incluso de nuestro estado de ánimo.

b) Es analítica. Intenta valorar y ponderar el papel y la influencia que cada uno de los elementos integrantes de la realidad tiene en la conformación de la misma.

c) Es global, estudiando las relaciones de todo tipo que conforman una determinada realidad económica y las instituciones que la enmarcan, influyen o condicionan. Relaciones infraestructurales, superestructurales e institucionales; también atento a las coyunturales, en la medida que hay coyunturas que pueden llevar al estallido de las estructuras, al tiempo que otras favorecen la estructuración. En definitiva, considera la economía del país, o el sector de actividad objeto de estudio, en su conjunto, sin ceñirse a análisis parciales como los realizados a través de la microeconomía y aún de la macroeconomía, ni perder nunca la visión de conjunto.

d) Es actual, al tratar problemas de hoy.

Al año siguiente de iniciar la andadura nuestra primera Facultad —entonces llamada— de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, en 1943, el Plan de Estudios ya incluye, en la sección de Económicas, dos cursos: Estructura Económica mundial y Estructura Económica de España, y un curso de Estructura Económica en Políticas. Se trataba de superar el enfoque preferentemente espacial que en el primer año de la Facultad se dio al análisis de la realidad económica, por una orientación más totalizadora e interdependiente de dicha realidad; sin una vinculación o dependencia expresa al factor tierra<sup>14</sup>.

Señalemos a este respecto algunas notas diferenciales respecto a otras ramas de la Ciencia económica.

Así la Estadística Económica nos computa aspectos cuantitativos de la realidad objeto de estudio. En Estructura Económica partimos de los datos cuantitativos,

<sup>13</sup> SAMPEDRO, o. c., 29-30.

<sup>14</sup> MARTÍNEZ CORTIÑA, R. (1983): «Los estudios de Estructura Económica en la Universidad española, 1943-1983», *Boletín ICE Económico*, n.º 1900.

incorporando los aspectos tanto cuantitativos como cualitativos de esa realidad, en la medida que éstos influyen también en aquellos. El economista sueco Johan Akerman, al referirse a la necesidad de conjugar ambos aspectos lo compara con el análisis de una partida de billar en su clásico *Estructura y ciclos económicos*<sup>15</sup>. Es necesario conocer los aspectos cuantitativos de la misma; intensidad del golpe de cada uno de los jugadores en el manejo del taco, o cálculo de ángulos de incidencia y salida de la bola. Pero al mismo tiempo influirán en el desarrollo de la partida aspectos no cuantitativos, como el medio ambiente en que ésta se produzca o el estado de ánimo de cada jugador. Aspectos cuantitativos, dados por la Estadística, y cualitativos, como los dados por la Sociología o la Historia Económica, son ruedas sobre las que se apoya también la Estructura Económica.

En Estructura Económica no se está tanto por la elaboración teórica, propia de la Teoría Económica. Su finalidad es siempre el análisis de la realidad para intervenir sobre ella promoviendo el desarrollo económico. Por ello hablamos también de Economía Aplicada, como área de la Estructura Económica.

En Estructura Económica estamos en el presente y ante problemas de hoy, al contrario que en Historia económica. El conocimiento de ésta, no obstante, lo utilizamos para extraer experiencias y analizar mejor la realidad presente.

En Geografía económica hay siempre una referencia básica al espacio terrestre, pensando en la localización de recursos, o su sismología, por ejemplo. En Estructura Económica se hará o no. De la misma forma que en ésta se utilizan siempre conceptos de la Teoría Económica, lo que no siempre ocurre en Geografía económica. En este sentido nuestra preocupación básica es la organización de medios para la satisfacción de las necesidades y el progreso económico. De ahí la preocupación manifestada en su momento por el Profesor Velarde ante *cierta invasión de geógrafos sin conocimientos económicos, matemáticos y estadísticos*<sup>16</sup>.

La Política Económica por su parte, ha estado más vinculada tradicionalmente a la Teoría Económica. Y constituiría el conjunto de políticas concretas a aplicar, fruto de las propuestas realizadas tras el análisis de Estructura Económica, en este caso no necesariamente coincidentes con las deducibles de la teoría en ese momento establecida, dada la acentuada base realista y del día a día en que sus análisis se producen. Ambas se encuentran en el terreno común de la economía aplicada, una partiendo más de la teoría y la otra del estudio de la realidad.

Podríamos resumir señalando que toda infraestructura, «INF-0», o base natural de la economía, permite, en principio, que se levante sobre ella una determinada realidad económica, «ee-0», que analizada por la Estructura Económica, «EE-1», permite adoptar un conjunto determinado de medidas de Política Económica «PE-1» que va modificando la realidad, creando una nueva «INF-1». Que a su vez contribuye a dar una mayor eficiencia al aparato productivo «ee-1». Con tal carácter dinámico la realidad económica va mejorando, diversificándose,

<sup>15</sup> AKERMAN, J. (1960): *Estructura y ciclos económicos*. Aguilar, Madrid.

<sup>16</sup> Conversaciones con el profesor Juan Velarde en casa del Dr. Narciso Perales, 1976.



desarrollándose. Son los tiempos T-1, T, T+1, expresados por Juan Velarde y Ramiro Campos<sup>17</sup>.

En cualquier caso no se trata de definir círculos disciplinarios pretendidamente incomunicables, sino, todo lo contrario, de abrir perspectivas y enfoques plurales al análisis de una única realidad, como señala Félix Lobo en su *Industrial Organisation y análisis estructural*<sup>18</sup>.

La Estructura Económica ofrece así una fecunda base para articular la economía con otras ciencias principalmente sociales y la estadística y las matemáticas. Ello lleva a José Luis Sampedro a concebirla en *Anales de Economía* como verdadera clave de arco. *En ella se ven aplicados los conceptos de Teoría Económica tomando cuerpo real para el quehacer de la política económica*<sup>19</sup>.

No obstante, con el mismo criterio que R. Hicks gustaba de obviar la polémica acerca de si la economía era una ciencia en sentido «duro», considerándola una disciplina, un conjunto de conocimientos, un instrumental de análisis, es como también nosotros presentamos la asignatura.

Y lo hacemos reconociendo que la Economía Aplicada, o el análisis económico como tal, está comparativamente más retrasado que otras ramas de la Ciencia. Ello es así por dos razones ya apuntadas por el propio Profesor Sampedro:

a) La complejidad de la realidad económica cuyo conocimiento es de más difícil sistematización. Un médico o un botánico tienen una extensa clasificación y catálogo de enfermedades (con su sintomatología, medicación o contraindicaciones) o plantas (con sus características, tiempos de siembra o floración). Ello facilita extraordinariamente su labor. También un ingeniero puede observar una máquina averiada, desmontarla y sustituir la pieza defectuosa. Y un cirujano puede seccionar un cuerpo, localizar un tumor, cortar y extirparlo. El economista no puede meter el bisturí en el cuerpo social y, sin más, sajar y extirpar, ni dispone de una relación sistematizada de problemas o enfermedades económicas con su correspondiente recetario.

b) Los economistas antiguos —o los que ahora consideramos como economistas— hacían más teoría y especulación que descripción positiva. No estaban preocupados tanto por actuar como por teorizar. Algunos de los mismos autores de la referida Escuela de Salamanca, con sus digresiones sobre el «justiprecio» o el «salario justo», contribuyeron en no poca medida a meter los estudios de economía en un cierto callejón sin salida, de consecuencias perceptibles en el caso de España. De hecho los estudios empíricos, económicamente hablando, empezaron a ser realizados, más tarde, por otros científicos tales como estadísticos o matemáticos, incluso médicos como el propio Petty.

<sup>17</sup> VELARDE J., y CAMPOS R. (1968): *Lecciones de Estructura e Instituciones Económicas de España*, SMAR, Madrid, pp. 11-13.

<sup>18</sup> LOBO, F. (1981): «Industrial organization y análisis estructural». Íntegro en recopilación de MORILLAS, J. *Temas de Estructura Económica*, Ed. Mayoral, Madrid, 1986, p. 64.

<sup>19</sup> SAMPEDRO, J. L. (1969): «Modernidad y tradición de la Estructura Económica», *Anales de Economía*, p. 129 ss.

Petty, como antecesor de nuestro trabajo actual, en su obra, *Aritmética Política*, o *Anatomía Política de Irlanda* (1660), no se limita a dar consejos teóricos, sino que nos ofrece una sistemática descripción de la realidad económica en sus estudios empíricos de conjunto. Es el *enfoque anatómico* que han denominado algunos autores, precisamente por ser la metodología científica utilizada por los anatomistas, que, en su proceso de acercamiento al conocimiento del organismo humano diseccionaban e iban clasificando sus diversos componentes, huesos, vísceras y otros. Partían del estudio del conjunto hacia el conocimiento de cada una de las partes. No en vano Petty, nombrado en 1652 Médico General del Ejército de Cronwell en Irlanda, fue como estudió y analizó el país. Presentando informes y trabajos sobre todos los aspectos de la realidad económica del mismo, en actividad productiva, comunicaciones o población.

Un segundo enfoque seguido en el desarrollo del análisis económico que nos ocupa, es el que denominamos «arquitectónicoespacial». No parte del todo, sino del estudio de cada una de las partes para conocer y construir mejor el conjunto. Sería como intentar levantar una casa prefabricada sólo disponiendo de sus componentes o piezas aisladas. Fue un enfoque también utilizado en las descripciones de los estudiosos españoles en el Nuevo Mundo, que intentando aplicar un cierto criterio sistematizador iban como trazando en un mapa lo que veían, ordenando los elementos —marco demográfico natural, recursos o producciones— según su situación en el espacio. Un ejemplo de ello podemos encontrarlo en las *Relaciones de Indias* que, aunque publicadas de forma anónima, fueron compiladas por Pedro de Valencia<sup>20</sup> (1555-1620). La poco conocida obra del irlandés Cantillon, de 1730, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*<sup>21</sup>, constituye una metódica interpretación del sistema económico de su tiempo, que bien conocía. No en vano como experto comerciante y financiero había tejido una red de relaciones mercantiles que cubría buena parte de Europa. Este enfoque, y los estudios relacionados con la ordenación del territorio son incorporados al campo estructural por Johann Von Thunen (1783-1850), con su *El Estado aislado en relación con la agricultura y la economía nacional* (1826). Concreciones de toda esta impronta espacial es el Análisis regional, la política de creación de «polos de desarrollo», y las modernas «zonas de urgente industrialización».

Dicho enfoque, nos permite introducir en el análisis económico la idea de *función*, intentando conocer lo mejor posible cada una de sus partes para así ir conociendo mejor el todo. Una idea de *función* ligada a los componentes de toda «estructura», que acaba con la contemplación de los elementos aislados. Porque funciones muy diversas van a jugar cada uno de los sectores de actividad, o cada una de las convenciones e instituciones económicas internacionales en el marco de la economía mundial y nacional, que tampoco quedan por ello al margen de nuestra consideración.

<sup>20</sup> VALENCIA, P. (s. XVII): «Estudio preliminar de Gil Sanjuán, J.», *Tratado acerca de los moriscos de España*, Editorial Algazara, Málaga, 1997.

<sup>21</sup> CANTILLÓN, R. (1730): *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, edición en español, Fondo de Cultura Económica, México, 1950.

Si la *Aritmética Política de Petty es el más perfecto trabajo de Estructura económica que se podía construir en su tiempo* (Martínez Cortiña, 1969), la Tabla Económica de Quesnay (1757) lo es en el suyo, con un «enfoque circulatorio». Una visión reticular o sectorial de la estructura económica donde los bienes y servicios fluyen y se intercambian a través de unos nudos de red o sectores interdependientes. A *Le Tableau Economique* hace referencia Marx, y el Nobel Hicks en su *The social Framework*. Una visión de interdependencia sobre la que, con mayor ayuda matemática, volverían más de siglo y medio después L. Walras, W. Pareto, y a su manera Alfred Marshall, con su concepción del *equilibrio parcial*<sup>22</sup>.

El enfoque tipológico viene de una tradición «cameralista» (de cámara, *cámara* en latín, *kammer*, en alemán) por referencia al lugar donde se guardaban los tesoros de la Hacienda Real en el medievo; y comportaba un conjunto de cuentas y reglas administrativas que desde un Estado económicamente activo regían el manejo de dichos fondos. A través de Federico List (1789-1846), enlaza con la Escuela Histórica alemana y sus trabajos de tipología económica.

Sus autores, al intentar describir la realidad económica sobre la que actuar, fueron interesándose por la dinámica histórica, con un análisis de las motivaciones humanas que intentaban ir más allá de la simple psicología del «homo oeconomicus» clásico, movido por el mero lucro material.

Toda una serie de autores que fueron elaborando esquemas de evolución de las sociedades, resaltando aspectos no valorados por los economistas clásicos, y relacionados con las fases del progreso económico de los pueblos. De la economía de trueque a la crediticia, de Hildebrand; de las economías domésticas, a las de ciudad y nacional de Bücher; de la economía de aldea a la economía mundial de Schmöller; de la economía individual a la social, y del capitalismo incipiente al tardío de Werner Sombart (1863-1951); tipologías según la forma de organización y presencia del Estado en la economía, o según el grado de intensidad del capital, como las de Walter Eucken (1891-1950). Angel Viñas se refiere, en 1980, a la lapidaria frase con que este poco leído economista, prologa en 1939 sus *Cuestiones fundamentales de la economía política*, al decir *este libro no es un libro metodológico. La realidad económica es su objeto*, recogiénolo en *Ciencia económica y análisis estructural*.

En su pretensión de infundir reflexión histórica en el análisis económico, intentan una comprensión de los fenómenos económicos no a través del simple razonamiento abstracto, sino mediante una investigación de la evolución histórica entendida como producto de factores económicos y no económicos.

Su influencia se hizo, por lo demás, evidente en los economistas españoles orientados al estudio de la economía española y mundial. Los *late comers*, como España o Alemania, de incorporación tardía a la revolución industrial, no debían contertarse con el razonamiento abstracto de los economistas clásicos de los *first comers*. Lo mismo ocurriría en Japón con Shozaburo Sakai y otros. A la cátedra de Schmöller llegó Antonio Flores de Lemus (1876-1941) a principios de siglo, lo

<sup>22</sup> MARSHALL, A. (1890): *Principios de Economía*, edición en español, Aguilar, Madrid, 1948.

mismo que Antonio Bermúdez Cañete (1898-1936), trabaja con Strieder y Spann. Y más tarde Perpiñá —primer Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales— en Kiel y Berlín. Ninguno dejaría pasar por alto muchos de los condicionamientos de partida que había que desentrañar, explicar, analizar en su justa medida para adoptar el conjunto de políticas que hicieran posible la incorporación definitiva de países como España a la senda del crecimiento económico moderno.

También en Estados Unidos su influencia fue notable a través de los denominados «Institucionalistas» americanos. John Commons (1862-1945) gran sintetizador de las ciencias sociales y de la economía en su vertiente aplicada, Presidente de la *American Economic Association*, y Wesley Mitchell (1874-1948) —aplicando la econometría al estudio de los ciclos— contribuyeron al éxito del *New Deal*. Participarían, como economistas, en la articulación de las medidas que llevarían a Estados Unidos a salir de la gran depresión. Analizarán y utilizarán las instituciones en su sentido más amplio, tanto en lo referido a aspectos de la superestructura, ligados a hábitos de conducta o de la legislación (que cambiarán), como al papel (que también contribuyeron a cambiar) de una organización pública o privada asentada en un edificio, fuera la Reserva Federal, el Gobierno Federal (del que Commons sería Consejero), o el Servicio Civil o de seguros, que impulsarán.

Mitchell, cofundador del National Bureau of Economic Research, había establecido los conceptos básicos para una contabilidad nacional basada en circuitos monetarios, manteniendo que el control social y el estudio de la evolución de las instituciones sociales se fundamentaba en el análisis del ciclo económico, que era el método ideal para captar la naturaleza de una economía monetaria.

En el institucionalismo, además de la reacción frente al carácter abstracto que estiman estaba tomando la ciencia económica, hay una inclinación a considerar capacitada a la sociedad y sus instituciones para modificar el comportamiento del supuesto *homo oeconomicus*. Los institucionalistas contribuyen a ampliar, en definitiva, la delimitación del campo de la economía aplicada. Common y Mitchells, contribuyeron a la puesta a punto de la economía norteamericana y a su expansión internacional de postguerra.

Su sentido crítico, si bien en un contexto muy diferente, aún resuena a través de la voz de John K. Galbraith. Mientras la deriva tipológica tiene en el profesor y Ex-Director en el Departamento de Estado, Walter Rostow, una expresión clara en su obra de 1960 *Las etapas del crecimiento económico*<sup>23</sup>, título al que añade, jocosamente, como subtítulo, *A Noncommunist Manifesto*.

En su análisis causal el economista sueco Johan Akerman, recoge e instrumenta muchas de estas aportaciones que ahorra de manera especial para el análisis de la realidad. Señala este autor sueco que en las épocas en que los economistas han demostrado interés por el método (recordemos el *Methodenstreit*, de Schmoller, en contra del método deductivo) han sido épocas de desarrollo del análisis económico. Mientras, cuando se ha trabajado únicamente sobre el marco tradicional del análisis conceptual, han sido periodos de estancamiento.

<sup>23</sup> Rostow, W. (1973): *Las Etapas del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

Su análisis causal propone comenzar por la identificación de quiénes actúan en la economía a estudiar. Los grupos y agentes que determinan su marco institucional. El peso económico del Estado en el conjunto económico y en la sociedad. Y lo hace apoyándose en una técnica estadística insertada en un marco institucional, al que aplica gran diversidad de variables económicas y ratios medidores estructurales, identificados, reconocidos y medibles.

Cuando un conjunto significativo de éstos experimenten un punto de inflexión o cambio de tendencia establecemos «límites estructurales». Entendidos éstos como hitos, que separan las distintas fases del proceso del crecimiento económico moderno. Y que denominamos, también, como de «cambio estructural».

Éste, se produce como resultante de ocho «fuerzas motrices» distintas, susceptibles de ser agrupadas en dos grandes impulsos: 1) el progreso técnico, y 2) las transformaciones que llevan consigo la alternancia entre guerras y periodos de paz. Estos dos impulsos básicos, motores permanentes del cambio estructural, los complementa con las otras fuerzas, también actuantes, pero con efecto sólo en ciertos periodos: cambios demográficos (en la natalidad, mortandad...), procesos de agrupamiento social (sindicatos, «trust»...), tensiones intersectoriales (nuevas ramas de actividad...), cambios políticos (Tratados de Frankfurt Versalles, OPEP), formación de móviles ideológicos (liberalismo, comunismo...) nuevos sistemas de crédito (banca de negocios, dinero «plástico») y tensiones por la nivelación de rentas.

El estructuralismo antropológico de Claude Lévi-Strauss, el estructuralismo lingüístico de Ferdinand de Saussure, el funcionalismo y el neoinstitucionalismo, fueron también trabajos complementarios para el mejor conocimiento de la realidad económica.

Pero, junto a esta auténtica eclosión de aportaciones tan variadas, hay realmente tres razones fundamentales que explican la generalización en los últimos años de este tipo de análisis en economía.

1. La necesidad de enfrentarse cada vez con más solvencia a las crisis económicas más recientes, 1973, 1993, no deseando ver repetidas las consecuencias de la brutal recesión de los años treinta. Las reiteradas llamadas sobre la necesidad de un análisis más consciente y omnicompreensivo. Sobre el carácter más o menos recurrente de las fases recesivas del ciclo, y la forma de enfrentarnos cada vez con mas éxito a ellas, al tiempo que a la prolongación de las fases expansivas.

2. Los adelantos tecnológicos ligados a la obtención, tratamiento, y almacenamiento masivo de la información económica. Que permiten disponer de más y mejores estadísticas, bancos de datos actualizados, así como una rápida cuantificación y resolución de problemas: Sistemas de Cuentas Nacionales, Tablas Input-Output, Indicadores y medidores económicos, cada vez más precisos.

3. El fenómeno de la globalización y las reformas en países emergentes o en transición. Globalización no total, sino mutilada, por la aparición y presencia de estos nuevos países cuyos problemas, instituciones, organización y recursos, siguen siendo, muy distintos a los europeos, más convencionalmente conocidos. Y

todo ello en la medida que la Estructura Económica, como disciplina que estudia lo macroeconómico, presta también atención a las decisiones que toman los hombres, no individualmente, sino en su conjunto, en los niveles intermedios y global, pues esas decisiones caracterizan una parte importante del funcionamiento de cada realidad económica y permiten apreciar las resistencias o la firme tensión hacia el desarrollo.

En cuanto a las etapas del análisis en la disciplina que nos ocupa, cuatro fases debemos seguir considerando, en cualquier caso, necesarias:

1. Acotar la realidad objeto de estudio, delimitándola tanto en el tiempo como en el espacio.
2. Inventariar los entes que componen esa parcela de la realidad económica que acabamos de delimitar.
3. Relacionar, unos con otros los elementos inventariados.
4. Tipificar. Fase en la que se va decantando una tipología, fruto de unas determinadas relaciones-base, que, al ser contrastadas con la realidad, se van convirtiendo en verdaderos modelos, con variables comunes de evolución y comportamientos «tipo», homogéneos y más o menos previsibles.

Todo esto nos lleva, en definitiva, al tema de los instrumentos. Lo que necesitamos pues, es disponer, en cualquier caso, de una amplia y actualizada batería de medidores económicos, como base objetiva para el estudio de las economías nacionales y mundial. John M. Keynes (1883-1946)<sup>24</sup>, al definir y relacionar nuevas magnitudes macroeconómicas —inversión, consumo o demanda agregadas— da un fuerte impulso a la ciencia económica y al propio estudio de la realidad económica como tal. La asienta en su carácter empírico moderno, y objetivando el enfoque normativo tiende a soslayar la concepción basada en multiplicidad de juicios de valor tendiendo a volver a reducirlo a un solo juicio ético universalmente aceptado.

Las posteriores aportaciones, y saludables controversias, de autores como R. Frisch-J. Tinbergen, Paul Samuelson, Richard Hicks, Wassily Leontief, Myrdal-von Hayek, Milton Friedman, T. Schultz-A. Lewis, L. Klein y Richard Stone —por citar a algunos destacados premios Nobel de Economía en 1969, 1970, 1972, 1973, 1974, 1976, 1979, 1980 y 1984— junto al desarrollo de los nuevos Sistemas de la Contabilidad Nacional, Tablas Input-Output, Balanza de Pagos y nuevas posibilidades de tratamiento masivo de la información económica nos sitúan en la nueva frontera de la Estructura Económica.

Su manejo combinado nos deberá permitir: 1) Realizar un balance correcto de la situación y evolución previsible a medio plazo de una economía. 2) Explicar las causas que determinan dicha situación. 3) Explicitar medidas de reforma estructural que tiendan a corregir lo que de negativo o desfavorable presente aquella economía de cara al desarrollo económico sostenible de la misma.

---

<sup>24</sup> KEYNES, J. M. (1936): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, edición española, 1943, Fondo de Cultura Económica, México.

## CAPÍTULO 2

# INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE ECONOMÍA APLICADA

«Sin estadísticas no puede saberse si una nación es rica o pobre, puesto que la riqueza y la miseria tienen también sus apariencias engañosas; si es ilustrada o ignorante; si es feliz o desgraciada; si es poderoso o débil; si es virtuosa o corrompida. Sin la estadística no es posible averiguar si las comunicaciones admiten mejoras; si los territorios incultos son susceptibles de cultivo; si puede aumentarse la población, beneficiarse las zonas concurridas y acaso destruirse otras que entraña el culto de la tierra. En suma, la estadística es la balanza del poder de las naciones. Es, por consiguiente, más poderoso el pueblo que mejor estadísticas tiene; y más feliz, más afortunado en sus operaciones.»

Francis Masoz (1805-1870)

Departamento Geográfico, Histórico y Estadístico de España  
y sus posesiones de Ultramar, 1848

Comisión Estadística del Reino, se crea en 1858, con Masoz  
En 1945: el INE.

## 1. INDICADORES Y CICLOS ECONÓMICOS

Los Indicadores económicos son simples valores que, con carácter orientativo, nos proporcionan información sobre aspectos concretos de una economía en un determinado periodo de tiempo. Puede ser el valor de las exportaciones de acero del primer semestre del año o la producción de cemento del año pasado.

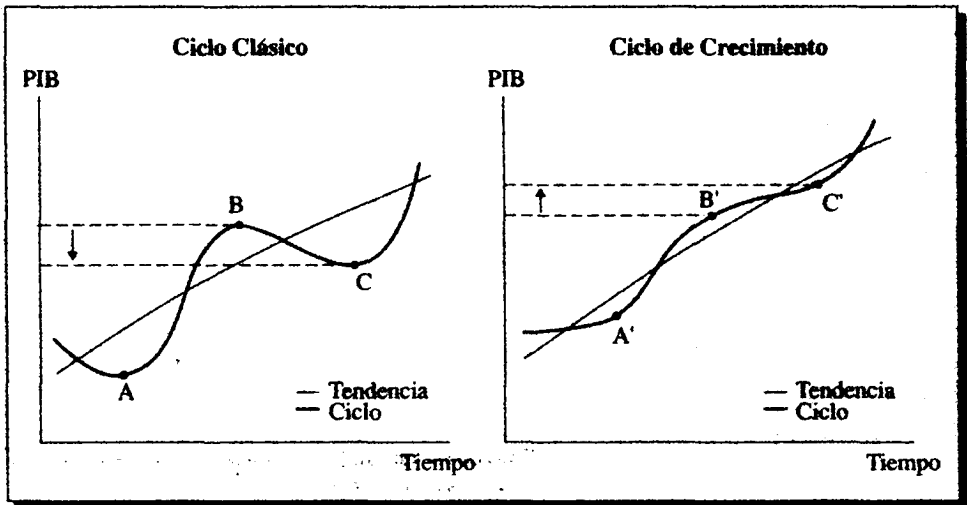
Mediante su seguimiento podemos obtener series más o menos largas, por meses, trimestres, años, que nos permiten deducir tendencias y comportamientos. Estas series temporales o cronológicas son la sucesión de valores que toma una mag-

nitid económica de definición constante a lo largo del tiempo. Tal seguimiento es necesario en la medida que las economías evolucionan en el tiempo describiendo fluctuaciones más o menos intensas. Aunque tales fluctuaciones, que llamamos ciclos, no son periódicas, sí son recurrentes y de intensidad comparable.

Hablamos de ciclo sólo cuando la duración de las fluctuaciones es superior al año. Los movimientos de amplitud inferior suelen deberse a variaciones estacionales (como la disminución de la actividad en construcción durante el invierno) o puntuales (por una huelga).

Con Schumpeter, podemos clasificar los ciclos, según su duración, en: 1) Ciclos cortos, entre tres y cinco años, también denominados Kitchin o Mitchel. 2) Ciclos Juglar, de entre seis y diez años. 3) Ciclos kondratieff, de periodo largo, entre 40-50 años.

En el denominado «ciclo clásico» (entre B y C) el nivel de PIB o renta disminuye en la fase de contracción, lo que indica tasas de crecimiento negativas (ocurrió en 1929, 1973-4, o 1993). En el llamado «ciclo de crecimiento» no se produce disminución en la fase de contracción (entre B' y C'). Tan solo un ritmo menor de crecimiento que el producido en la fase de expansión (entre A' y B'), que marca la tendencia a largo.



En cualquier ciclo tenemos una fase de recuperación o expansión (alcista), que llega hasta —el auge— un máximo o pico. También hay una fase de contracción o recesión (bajista), que cae —depresión— hasta un mínimo o valle.

A la hora de valorar la evolución de cada indicador debemos tener en cuenta lo que se denomina «ciclo de referencia». Éste refleja la evolución cíclica de la economía en su conjunto, pudiendo comparar con él los ciclos de cada indicador.

Si los ciclos de un indicador sitúan regularmente sus puntos mínimos y máximos en torno a los tres meses por delante de los correspondientes al «ciclo de re-



ferencia» estamos ante un «indicador adelantado» (p.e. el consumo de energía eléctrica). Será un «indicador retardado» en caso contrario (p.e. matriculación de camiones). «Indicadores coincidentes» serían los restantes (p.e. cartera de pedidos para la industria).

## 2. CLASIFICACIÓN NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (C.N.A.E.)

Para organizar y sistematizar las múltiples variedades de actividades económicas que existen, se han elaborado grupos de clasificación de las mismas. Así, tenemos tres grandes grupos o sectores económicos: a) sector agrario o primario, b) sector industrial o secundario y c) sector servicios o terciario. Partiendo de estos tres grandes sectores se realiza una división que en España es la *Clasificación Nacional de Actividades Económicas*.

Las diez grandes divisiones (un número) de la CNAE son las siguientes:

0. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.
1. Energía y agua.
2. Extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados. Industria química.
3. Industria transformadora de los metales. Mecánica de precisión.
4. Otras industrias manufactureras (alimenticia, textil, etc.).
5. Construcción.
6. Comercio. Restaurantes y hostelería. Reparaciones.
7. Transporte y comunicaciones.
8. Instituciones financieras. Seguros. Servicios destinados a las empresas y alquileres.
9. Otros servicios (incluye Administración pública, enseñanza y otros).

Cada división se subdivide en agrupación, grupo y subgrupo, añadiendo sucesivos dígitos y alcanzando detalle por productos.

La equivalencia entre esta clasificación y la clasificación tripartita convencional sería: agricultura y pesca (0), industria y construcción (1 a 5 inclusives) y servicios (6 a 9).

## 3. PRINCIPALES BLOQUES DE INDICADORES

Los indicadores nos suelen aparecer agrupados por bloques o sectores tales como:

- 1) Actividad o producción.
- 2) Empleo.
- 3) Precios, salarios y rentas.
- 4) Demanda.
  - a) Interna
  - b) Externa
- 5) Balanza de Pagos.
- 6) Situación monetaria y financiera.
- 7) Sector Público.

Suele acompañarse, al principio, de un bloque referido al entorno o evolución de la economía internacional, para situar la economía nacional que se analiza en un contexto más amplio, cuyo influjo sobre la misma es cada vez más importante dado el alto grado de apertura que caracteriza a las economías nacionales de nuestro tiempo (p.e. datos de EE. UU., Japón, UE).

Nos podemos encontrar con indicadores que son unas veces representativos de la totalidad del fenómeno o sector que intenta representar (p.e., el valor de las importaciones de mercancías que suministran las estadísticas de la D.G. de Aduanas); otras, el indicador es meramente parcial (matriculación de automóviles con respecto a demanda de consumo). Otros problemas de los indicadores es que la información última que suministra suele referirse a períodos distintos (p.e., el Índice de Producción Industrial suele aparecer con más retraso que otros).

En el esquema propuesto, se comienza por analizar la actividad económica desde la óptica de la producción (bloque 1). El nivel de producción determina el nivel de empleo de los recursos productivos, entre ellos la masa laboral; se pasa, así, a analizar la evolución del empleo y el paro (bloque 2). El nivel de empleo y de producción, junto a la evolución de los precios y salarios, nos determina las rentas y su distribución (bloque 3). La evolución de las rentas y precios, así como la situación de la economía internacional, van a influir en la demanda interna (consumo e inversión) y externa (exportaciones e importaciones) (bloque 4). La demanda externa nos determinará la posición de la economía con el resto del mundo, recogida en la Balanza de Pagos (bloque 5). La evolución real de la economía y de los precios necesita de una financiación y de ahí que como cierre y colofón de los bloques anteriores se pase a analizar el Sector Monetario (bloque 6). Por último, en un bloque aparte se analiza la actuación y situación del Sector Público (bloque 7), para determinar cómo las autoridades, a través del manejo de los ingresos y gastos públicos, están influyendo en la actividad económica general.

Evidentemente, también puede empezarse por otro bloque distinto de la producción, p.e. la demanda, y considerar la producción como su consecuencia. De la relación entre demanda y producción quedarían determinados los precios, salarios

y rentas, etc. Como se ve la gran relación que tienen entre sí las variables económicas nos permite comenzar y continuar por bloques distintos.

Pasaremos ahora a describir brevemente el contenido de cada bloque y los indicadores económicos más representativos en el caso español.

### Actividad y Producción

En este apartado se analiza la situación de la economía desde el punto de vista de la oferta, analizando los tres grandes sectores en que se divide la economía de un país: primario (agricultura, ganadería, caza, forestal y pesca), secundario (industria y construcción) y terciario (comercio, transporte, turismo, comunicaciones, servicios públicos). Los indicadores más utilizados en este bloque son los siguientes:

Variable representativa	Indicadores	Fuente
Producción agrícola	Índice de P. agraria	M. Agricultura
Id.	Índice de P. ganadero	Id.
Producción industrial	Índice de P. Indus. (IPI) (desagregado por sectores y tipo de horas)	INE
Id.	Cuentas de Pedidos, Órdenes y compromisos (O.E.)	M. Industria
Id.	Índice de la Producción (O.E.)	Id.
Id.	Índice de la Capacidad Productiva	Id.
Id.	Órdenes de compra materias	UNESA
Id.	Cuentas de energía eléctrica	CANPSA
Id.	Producción de cemento	OPICEMIN
Construcción	Producción Promoción, nichadas y viviendas	MDPU
Id.	Índice de viviendas (O.E.)	M. Industria
Id.	Índice de construcción (O.E.)	Id.
Transporte y comunicaciones	Producción y mantenimiento	RENFE
Id.	Índice de transporte aéreo	M. Transporte
Id.	Índice de transporte marítimo	Id.
Id.	Índice de transporte terrestre	INTE
Comercio y servicios	Índice de comercio y otros servicios	CINE
Id.	Índice de comercio	M. Transporte
Id.	Índice de otros servicios	Id.
Id.	Índice de otros servicios	Banco de España

### Empleo y paro

Se analiza en este bloque la evolución de la población activa; empleo y paro por sectores, por situación profesional, por edades, sexo; productividad, colocaciones y despidos; cobertura del desempleo. Es decir, todas las variables del mercado laboral.



Variable representada	Indicadores	Fuente
Población activa	Encuesta de población activa (EPA)	INE
Empleo y Paro	N.º Cotizantes a la Seguridad Social	Seguridad Social
Empleo	Paro registrado	M. Trabajo

Resaltamos la importancia que debe darse al N.º Cotizantes (número de altas y bajas) a la Seguridad Social, y al número de personas receptoras de Prestaciones por desempleo.

### Precios, salarios y rentas

Aquí se analiza la evolución de los costes (entre ellos el del trabajo, es decir, los salarios) y precios de venta de los distintos sectores productivos, los precios de consumo, la competitividad exterior.

Todo ello posibilita pasar de la evolución económica en términos reales a la evolución en términos monetarios o nominales, determinando asimismo la formación de las rentas y su distribución funcional (salarios, excedente) e institucional (familias, empresas, AA. PP., resto del mundo).

Variable representada	Indicadores	Fuente
Precios y costes de los bienes y servicios	Índice precios consumo (IPC)	INE
Id.	Índice precios indust. (IPI)	Id.
Id.	Índice coste mater. construcción	SEGPAN
Id.	Índ. prec. perc. y pagados por los agricultores	M. Agricultura
Id.	Índ. Valores unitarios de export. e import.	M. Economía
Salarios	Salarios/mas y salarios/hora por sectores recogidos en la Encuesta de Salarios	INE
Id.	Salarios pactados convenios	M. Trabajo
Id.	Jornales agrícolas	M. Agricultura
Id.	Coste salarial en construcción	C.N.C.
Precio del dinero	Tiempo de interés	B. España
Precio de divisas	Tiempo de cambio de la peseta	Id.
Competitividad exterior	Precios relativos España/Extranjero	Id.

### Demanda

En bloques anteriores se ha recogido la evolución de la economía desde las ópticas de la producción (cuánto y cuál es el valor de lo que se produce) y de la ren-

ta (a quién va a parar ese valor producido). Ahora intentamos analizar en qué se gastan o emplean esos recursos.

La Demanda Total o Global de una Economía se divide en *Demanda Interna* y *Demanda Externa*.

La primera es la demanda o gasto en bienes y servicios que se realiza dentro de las fronteras del país. Obsérvese que la Demanda Total es superior a la Producción y la Renta generadas en el país, ya que la Demanda interna incluye, junto al gasto en bienes y servicios producidos fuera del país e importados (si uno compra un coche de importación eso es Demanda Interna, pero no satisfecha con cargo a la producción interior de coches, sino con cargo a la producción del país de donde se importa el coche). Por tanto, para hacer que la Demanda sea igual a la Pro-

Variable representada	Indicadores	Fuente
Consumo privado	Cartera de pedidos de B. de consumo y previsión (O.E.)	M. Industria
Id.	Matriculación automóviles	D. G. Tráfico
Id.	Consumo de Gasolina	I.N.H.
Id.	Ventas Grandes Almacenes	I.N.E.
Id.	Import. B. de consumo	M. Economía
Id.	N. de visitantes entrados y salidos en/de España	M. Transportes
Id.	Pernoctaciones hoteles	I.N.E.
Consumo Público	Retribuciones personal al servicio de la A. P.	M. Economía
Id.	Compras de bienes y servicios de la A. P.	M. Economía
Id.	Empleo en la A. P.	M. Economía
Inversión en B. equipo	Disponibilidades Bienes Equipo	INE
Id.	Importaciones Bienes Equipo	M. Economía
Id.	Matriculación de Automóviles, camiones y tractores	D. G. Tráfico
Id.	Cartera de pedidos Bienes Equipo y previsión (O. E.)	M. Industria
Inversión en Construcción	Consumo aparente cemento	OFICEMEN
Id.	III materiales construcción	INE
Id.	Obras licitadas	SEOPAN
Id.	Viviendas proyectadas, iniciadas y terminadas	MOPU
Inversión en empresas	Nivel de existencias y previsión (O. E.)	M. Industria
Exportación e import. de bienes	Estadística Comercio exterior	D. G. Aduanas
Exportación e import. de servicios	Ingresos y pagos por servicios (IPI) al exterior	B. España

Variable representada	Indicadores	Fuente
Situación Monetaria y Financiera	Activos líquidos y M3	B. España
	Tipo interés de las Letras del Tesoro	B. España
	Tipo interés interbancario (3 meses)	B. España
	Tipo interés Banca (1 a 3 años)	B. España
	Tipo interés Cajas (3 meses)	B. España
	Crédito interno total	B. España
	Crédito a las A.A. PP.	B. España
	Crédito a empresas y familias	B. España

Variable representada	Indicadores	Fuente
Sector Público	Déficit de caja del Estado	M. Economía
	Deuda del Estado	B. España
	Ingresos del Estado	M. Economía
	Gastos del Estado	M. Economía

ducción e igual a la Renta, a la Demanda Total habrá que restarle las importaciones.

Los recursos demandados en el interior (Demanda Interna) pueden destinarse al Consumo —el cual, a su vez, puede ser privado o público— o a la Inversión, que suele subdividirse, según criterios, en Inversión Pública y Privada o en Inversión en Bienes de Equipo, en Construcción y en Existencias, o en Formación Bruta de Capital Fijo y Variación de Existencias.

#### 4. NOTAS METODOLÓGICAS DE ALGUNOS INDICADORES ECONÓMICOS

##### 1. Encuesta de Población Activa (E. P. A.)

La Encuesta de Población Activa, es una investigación por muestreo, continua y dirigida a las viviendas familiares, que se realiza desde 1964. Los resultados definitivos se publican con referencia trimestral. Además existen datos mensuales que tienen carácter de avance.

Para elaborar ambos tipos de estimaciones se seleccionan 3.216 secciones censales, de entre las más de 30.000 en que está dividida España. En cada una de ellas se entrevista un promedio de 20 hogares. Con ello, el tamaño muestral es de 84.000 viviendas aproximadamente, lo que supone obtener información de unas 200.000 personas. Los datos se obtienen por entrevista personal, realizada por entrevistadores fijos del Instituto Nacional de Estadística adscritos a las delegacio-

nes provinciales del mismo. La información es cuidadosamente depurada y procesada informáticamente. Los resultados se obtienen al cabo de un mes y medio de finalizar el trabajo de campo en el período de referencia.

## ACLARACIONES

**Activos:** Personas de 16 o más años que, durante la semana de referencia (la anterior a aquella en que se realiza la entrevista), suministran mano de obra para la producción de bienes y servicios o están disponibles y en condiciones de incorporarse a dicha producción. Se subdividen en ocupados y parados.

**Ocupados:** Personas de 16 o más años que durante la semana de referencia han estado trabajando durante al menos una hora, a cambio de una retribución (salario, jornal, beneficio empresarial, etcétera) en dinero o especie. También son ocupados quienes teniendo trabajo han estado temporalmente ausentes del mismo por enfermedad, vacaciones, etcétera.

Los ocupados se clasifican atendiendo a la situación profesional en *no asalariados* (empleadores, empresarios sin asalariados y trabajadores independientes, miembros de cooperativas, ayndas familiares) y *asalariados* (públicos o privados).

Atendiendo a la duración de la jornada se clasifican en ocupados *a tiempo completo* y ocupados *a tiempo parcial*. La jornada habitual semanal no puede ser inferior a 30 horas en el primer caso ni superior a 35 en el segundo.

Los asalariados se clasifican en *indefinidos* y *temporales*. Estos últimos tienen fijado el fin de su contrato o relación laboral por medio de condiciones objetivas, tales como la expiración de un cierto plazo, la realización de una tarea determinada, etcétera.

**Parados:** Personas de 16 o más años que durante la semana de referencia han estado sin trabajo, disponibles para trabajar y buscando activamente empleo. Son parados también quienes ya han encontrado trabajo y están a la espera de incorporarse a él, siempre que verifiquen las dos primeras condiciones.

**Población con alta agente:** Quienes hacen el servicio militar o el civil sustitutorio.

**Inactivos:** Población de 16 o más años no incluida en ninguna de las categorías anteriores.

Fuente: I.N.E.

## 2. Índice de Precios de Consumo (I. P. C.)

Es una medida estadística de la evolución del conjunto de precios de los bienes y servicios que consume la población residente en viviendas familiares en España. En el Sistema actual de Índices de Precios de Consumo Base 1992, la media aritmética simple de los índices mensuales de dicho año calculados según este Sistema se ha hecho igual a 100.

La Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) realizada desde el 1 de abril de 1990 al 31 de marzo de 1991, proporcionó la información básica sobre los gastos de los hogares en bienes y servicios de consumo.

El estrato de referencia o grupo de población cuya estructura de gastos sirve de base a la selección de los artículos representativos y el cálculo de las ponderaciones de los mismos, es el conjunto de la población residente en viviendas familiares en España.

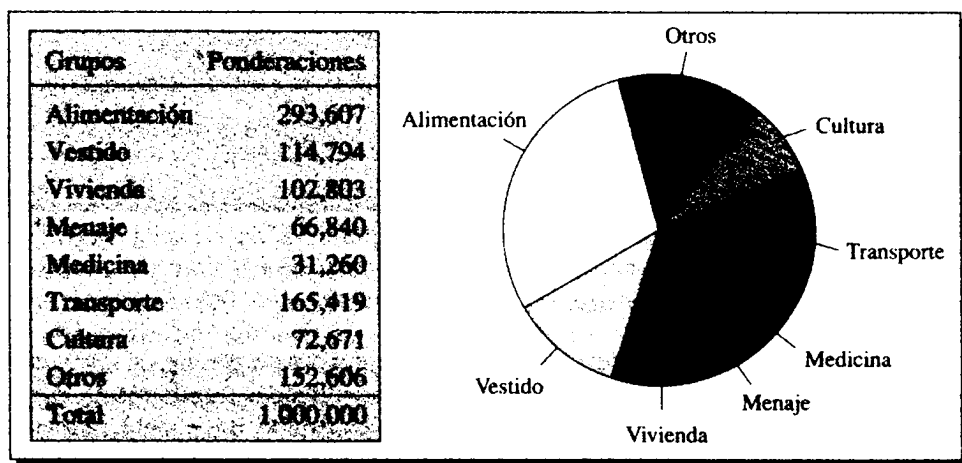
El campo de consumo está constituido por todos los gastos que los hogares de la población dedican al consumo; por tanto, quedan excluidas las inversiones que realicen estos hogares. Sólo se tienen en cuenta los gastos reales que realiza la población, lo que implica la exclusión de cualquier operación de gasto, imputada como las relativas al autoconsumo, autosuministro, alquiler imputado, salario en especie o consumos subvencionados, como los sanitarios o educacionales.

A partir de las más de 900 partidas de gasto de la EPF 1990/91 se han seleccionado 471 artículos, clasificados en 8 grupos, cuya evolución de precios representará la de la totalidad de bienes y servicios de consumo. El conjunto de estos artículos recibe comúnmente el nombre de cesta de la compra.

Para calcular el índice correspondiente al periodo  $t$  se utiliza un índice de Laspeyres:

$$I_t = 100 \sum_i W_i \frac{P_{it}}{P_{i0}}$$

La ponderación de un artículo — $W_i$ — representa la proporción del gasto efectuado en ese artículo respecto al gasto total efectuado por los hogares. La estructura de ponderaciones permanecerá fija durante el periodo de vigencia del Sistema de Índices de Precios de Consumo, Base 1992.



Fuente: I.N.E. Ponderaciones en tanto por mil de los ocho grupos.



El índice se elabora con 150.000 precios, aproximadamente, de los cuales informan cerca de 29.000 establecimientos distribuidos en 430 municipios.

Se calculan índices para España, las diecisiete Comunidades Autónomas, las cincuenta provincias, Ceuta, Melilla y el conjunto formado por estas dos ciudades.

### **3. Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (E. C. P. F.)**

Iniciada, en enero de 1985, suministra información trimestral y anual sobre el origen y la cuantía de las rentas de los hogares y el modo como se emplean en diversos gastos de consumo.

Los gastos de consumo que se registran en la encuesta se refieren al flujo no sólo monetario que destina el hogar y cada uno de sus miembros al pago de determinados bienes y servicios, considerados como bienes y servicios de consumo final, sino también al valor de los bienes percibidos en concepto de autoconsumo, autosuministro, salario en especie, comidas gratuitas o bonificadas y alquiler imputado a la vivienda en la que reside el hogar (cuando es propietario de la misma o la tiene cedida gratuita o semigratuitamente por otros hogares o instituciones).

El criterio utilizado para valorar los gastos es el criterio del pago, esto es, se recogen los pagos efectuados por el hogar durante el período de referencia, independientemente de que se hayan consumido realmente o de que hayan sido suministrados al hogar durante dicho período.

La Encuesta va dirigida a 3.200 familias seleccionadas mediante técnicas de muestreo. Estas familias colaboran durante una semana al trimestre, anotando durante este período de tiempo, en libretas destinadas para ello, todos los bienes y servicios por los que han efectuado un pago. Sin embargo, siendo la semana un lapso de tiempo excesivamente breve para abarcar la adquisición de toda la gama de bienes y servicios susceptibles de consumo, durante la semana de colaboración se solicita también mediante entrevista a los hogares información sobre las compras efectuadas con periodicidad superior a la semanal. Los períodos de tiempo, durante los cuales se van a registrar los flujos de gastos de determinados bienes y servicios, son retrospectivos. Esto hace que las estimaciones proporcionadas en la encuesta no se refieren a trimestres naturales, ya que para determinados bienes y servicios se registran los pagos efectuados en el trimestre precedente a la semana de la encuesta, que es variable para los diferentes grupos de hogares en los que se distribuye la muestra en el trimestre.

De la definición de gasto y del criterio de valoración del mismo se desprenden algunas de las diferencias existentes entre la estimación del consumo privado elaborado por la Contabilidad Nacional y la estimación del gasto de consumo proporcionado por la Encuesta. Así, al seguir la encuesta el criterio de valoración del pago, en las compras a plazos se registran sólo los pagos efectuados en el período de referencia de los datos, recogiéndose separadamente cada pago realizado en la adquisición del bien o servicio. Sin embargo, Contabilidad Nacional utiliza el criterio de adquisición, valorando las compras a plazos, por el precio al contado en el momento de la adquisición.

Análogamente la compra de bienes usados constituye un gasto de consumo en la encuesta, pero por el contrario sólo forman parte del consumo privado estimado por la Contabilidad Nacional los servicios anejos a la venta, y no el valor del bien en el mercado.

Estas y otras discrepancias explican, en parte, las diferencias coyunturales entre ambas estimaciones y su evolución, la referida al gasto (ECPF) y la relativa al consumo privado (CN).

Con objeto de hacer más comparables las estimaciones proporcionadas por ambas fuentes de información se presentan, además de las tasas de variación del gasto trimestral medio por hogar (tasas que llevan implícito la variación que sufre el tamaño del hogar a lo largo del tiempo), las tasas de variación del gasto trimestral total.

#### 4. Índices de producción industrial (I. P. I.)

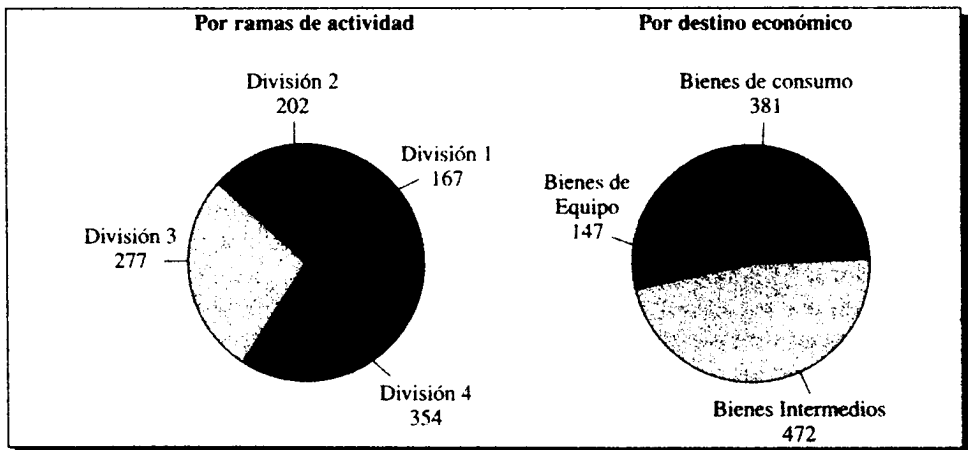
Su objetivo es la medición de la evolución en el corto plazo del volumen de la producción generado por las actividades industriales. Es mensual.

El actual sistema se construye, siguiendo las prácticas internacionales, de acuerdo con el principio de base fija o principio de *Laspeyres*: se establece una estructura analítica que refleja la estructura industrial de un año determinado, en este caso 1990.

Las ponderaciones recogen esta estructura productiva y su cálculo se realiza en dos niveles:

- Para las ramas de actividad, basado en el valor añadido.
- Para los productos, basado en el valor de producción.

La información para el cálculo de los índices se obtiene a partir de una encuesta mensual, con una muestra de tipo panel dirigida a más de 9.000 establecimientos industriales y que recoge cerca de 20.000 datos primarios.



Fuente: I.N.E. Ponderaciones en tanto por mil.

Para el control de calidad de los datos y en el proceso de cálculo de los índices se utilizan nuevas tecnologías de la información (bases de datos relacionales, sistemas expertos, etc.) y técnicas propiamente estadísticas (análisis de series temporales, macroedición, etc.).

Se calculan índices para el total de la industria y los sectores industriales según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Igualmente, se presentan los índices con una clasificación alternativa, según el destino económico.

Para el índice general y el de los bienes de consumo, equipo e intermedios se publican adicionalmente los índices corregidos de efectos de calendario. Esta corrección se lleva a cabo para eliminar la influencia del número de días laborales y festividades en las diferentes comunidades autónomas, y poder realizar comparaciones homogéneas entre meses de años distintos.

### **5. Índice de Precios Industriales (I. P. R. I.)**

Su objetivo es medir la evolución, mes a mes, de los precios de los productos industriales en la primera etapa de su comercialización, es decir, de los precios de venta a salida de fábrica obtenidos por los establecimientos industriales en las transacciones que estos efectúan, excluyendo gastos de transporte y comercialización y el IVA facturado.

Al elaborar los índices en base 1990, la arquitectura de los mismos (ponderaciones, cesta de productos representativos) refleja, la estructura industrial de ese año.

*La cobertura del índice* se extiende a todos los sectores industriales excluida la construcción. Por tanto investiga la energía, la minería y las manufacturas.

Se utiliza la *metodología Laspeyres* con ponderaciones fijas para el año base considerando, por tanto, constante la estructura relativa de las cantidades vendidas de acuerdo a la importancia de las ramas de actividad y de los productos en 1990, según la información que suministra la Encuesta Industrial, de la siguiente forma:

1. A nivel de rama de actividad (división, agrupación, grupo y subgrupo de la CNAE) según el valor de la cifra de negocios.
2. A nivel de productos, según el valor de la producción.

En el índice se investigan 224 ramas (a nivel de 4 dígitos de la CNAE, subgrupos) representadas por una *cesta de productos*. Estos a su vez, se desagregan en *variedades* (desagregación de productos con características físicas suficientemente homogéneas) y *subvariedades* (modelos concretos de una variedad que fabrica un establecimiento determinado). En total se han seleccionado 869 productos, 1114 variedades y alrededor de 22000 subvariedades. A estas últimas hacen referencia los datos primarios de precios y de ellas informan alrededor de 6000 establecimientos industriales.

Se publican índices para el total de la industria y para sectores industriales según la C.N.A.E. Igualmente se presentan según el destino económico de los bienes, como en el I.P.I.

## 6. Encuesta de salarios en la industria y los servicios

Presenta desde el primer trimestre de 1996, una serie de novedades entre las que destacan:

- Ampliación de la cobertura de la Encuesta a 9.800 centros de cotización cada trimestre. Este aumento afecta al sector servicios, donde se recogen ahora servicios auxiliares financieros, actividades inmobiliarias, servicios prestados a las empresas y alquiler de bienes muebles e inmuebles.
- Inclusión de datos específicos de trabajadores a tiempo parcial, cuya importancia, dentro del mercado es creciente.

La Encuesta es de periodicidad trimestral, y proporciona información sobre la ganancia por trabajador y mes, la ganancia por hora trabajada y las horas trabajadas.

### ACLARACIONES

#### *Empleado*

Se entiende así a todo trabajador cuyo grupo de cotización a la Seguridad Social sea del 1 al 7.

#### *Obrero*

Es el trabajador cuyo grupo de cotización sea del 9 al 11.

#### *Ganancias salariales*

Son todas las remuneraciones, tanto en metálico como en especie, pagadas a los trabajadores excepto aquéllas que no se consideran salario, como son las indemnizaciones o las dietas.

Las ganancias incluyen por tanto el salario base, complementos salariales, pagos por horas extraordinarias, pagos extraordinarios y pagos atrasados.

Todas las ganancias se recogen en términos brutos, es decir, antes de practicar retenciones o pagos a la seguridad social por cuenta del trabajador.

En conjunto, en la encuesta se distinguen dos tipos de pagos:

*Pagos ordinarios:* Se refiere a los pagos de carácter mensual si están prorrateados.

*Pagos totales:* Son los pagos ordinarios, más los pagos extraordinarios y los pagos atrasados.

Fuente: I.N.E.

Se obtienen resultados nacionales y por comunidades autónomas. Además, durante el cuarto trimestre de cada año, se investigan las ganancias diferenciadas por sexo.

El ámbito poblacional comprende a todos los trabajadores por cuenta ajena que presten sus servicios en centros de cotización con cinco o más trabajadores.

La encuesta se extiende al conjunto de la industria, la construcción, el comercio, la hostelería, los transportes y comunicaciones, la intermediación financiera, las actividades inmobiliarias y de alquiler y los servicios empresariales. En total se investigan 48 divisiones de la CNAE-93.

Respecto a los Índices y Tasas se calculan índices simples de variación de la ganancia media. Para ello, se toma como período base el año 1995, de forma que la ganancia media de 1995 vale 100. Un índice cualquiera se calcula mediante la fórmula:

$$I_t = \frac{GM_t}{GM_0} \times 100$$

Donde  $GM_0$  es la ganancia media en el período base 1995 y  $GM_t$  es la ganancia media en el trimestre actual.

Se calculan las tasas interanuales de variación de la ganancia media, de la forma:

$$r_t = \frac{I_t - I_{t-4}}{I_{t-4}} \times 100$$

$I_{t-4}$  es el valor del índice para el mismo trimestre del año anterior.

## 5. MEDIDORES O RATIOS ECONÓMICOS

También conocidos como medidores estructurales. Son indicadores obtenidos como cocientes (de ratio, razón, proporción) entre dos o más variables o magnitudes económicas. En los países europeos, los medidores más corrientes aparecen como cocientes sobre el PIB, expresados en tanto por ciento. Señalaremos algunos de los más importantes.

Medidor de la Deuda pública, utilizado para analizar el grado de endeudamiento de país,

$$\frac{DP}{PIB} \times 100$$

Medidor del déficit público, para analizar la cuantía del desfase entre gastos e ingresos del sector público de la economía,

$$\frac{\text{Ingresos públicos} - \text{Gastos públicos}}{PIB} \times 100$$

De la misma forma se expresan la Presión Fiscal (suma de los distintos ingresos públicos sobre PIB), Coeficiente de Comercio Exterior (suma de importaciones y exportaciones sobre PIB), Propensión Media e Importar (Importaciones sobre PIB), y Propensión Marginal a Importar (relación de la evolución entre Importaciones y PIB).

Otros medidores útiles a los efectos que nos ocupan, aunque no obtenidos sobre PIB, son la Tasa de Cobertura, Protección Media Arancelaria, Nivel de Reservas Monetarias Internacionales, Relación Real de Intercambio, e Índice de Gini.

Sobre conjuntos amplios de valores de empresas cotizadas en Bolsa se siguen, por países, índices muy importantes como el Dow-Jones (Estados Unidos), Nikkei (Japón), DAX (Alemania), FT-100 (Reino Unido), CAC-40 (Francia) o el IBEX-35 (España).

Como ejemplo el índice selectivo IBEX-35 incluye los 35 valores más líquidos de la Bolsa española. La rentabilidad por dividendo se refiere al pago realizado para el conjunto del ejercicio en relación a la cotización media del día. El precio medio, cuando se recoge, refleja la cotización media ponderada de cada valor a lo largo de la sesión, generalmente diferente al precio de cierre de la sesión.

## **6. CONTABILIDAD NACIONAL. SISTEMA EUROPEO DE CUENTAS**

En el año 1984 la Real Academia de Ciencias de Suecia premiaba con el Nobel de Economía al Profesor Richard Stone. «El sistema de Stone —se dijo en la ceremonia— desarrollado como economista, entre 1940 y 1945, en el gabinete de guerra inglés, debemos calificarlo como una innovación de las que hacen época sus trabajos permitieron al Reino Unido movilizar sus recursos de guerra de forma más eficiente y fueron de una importancia fundamental para la elaboración de sistemas de contabilidades nacionales, que permitieron mejorar radicalmente las bases del análisis económico».

Así, de la misma forma que las empresas se acogen a un plan general contable, normalizado y homogéneo, para todo ejercicio y circunstancia, también los países tienen hoy lo que denominamos Contabilidad Nacional. En este caso el sujeto contable no es la empresa, sino la economía nacional en su conjunto, aplicándose el mismo principio de partida doble (para cada operación siempre hay una entidad económica que recibe y otra que entrega). La Contabilidad Nacional, lo mismo que la privada, se caracteriza por la interdependencia existente entre las transacciones del conjunto de la economía.

En la tabla adjunta se ofrece el esquema que el Sistema Europeo de Cuentas (SEC) establece para la presentación conjunta de las mismas, referidas a la economía nacional. Al final se expone un Cuadro con los denominados Sectores Institucionales del SEC (como son las Administraciones Públicas o las Instituciones de Crédito, entre otros) que permite individualizar los recursos y empleos de cada Sector, cada uno con su conjunto de cuentas, ya desagregadas del total.

## CUENTAS SIMPLIFICADAS DE LA NACIÓN

Código	Detalle	Código	Recursos
<b>CUENTA DE BIENES Y SERVICIOS (CA)</b>			
P.20	Consumo intermedio	F.10	Producción de bienes y servicios
P.30	Consumo final en el sector consumo	F.60	Imposición de bienes y servicios
P.41	Formación bruta de capital fijo	R.31	IVA que grava los productos
P.42	Variación de existencias	R.32	Impuestos sobre ligados a la importación
P.43	Exportación de bienes y servicios	R.33	
	Total		Total

Código	Detalle	Código	Recursos
<b>CUENTA DE INNOVACION (CA)</b>			
F.20	Consumo intermedio	F.10	Producción de bienes y servicios
F.3	Consumo final en el sector consumo	R.31	IVA que grava los productos
F.4	Formación bruta de capital fijo	R.32	Impuestos sobre ligados a la importación
F.11	Exportación de bienes y servicios	R.33	
	Total		Total

Código	Detalle	Código	Recursos
<b>CUENTA DE REPRODUCCION (CA)</b>			
F.10	Producción bruta de bienes y servicios	N.1	Producción bruta de bienes y servicios
F.60	Imposición de bienes y servicios	N.2	Imposición de bienes y servicios
R.31	IVA que grava los productos	N.3	IVA que grava los productos
R.32	Impuestos sobre ligados a la importación	N.4	Impuestos sobre ligados a la importación
R.33		N.5	
	Total		Total

**CUENTAS SIMPLIFICADAS DE LA NACIÓN (continuación)**

Código	Empleos	Código	Recursos
<b>CUENTA DE RENTA (C.3)</b>			
R.30	Subvenciones de explotación y a la importación	N.2	Excedente bruto de explotación de la economía
R.40	Rentas de la propiedad y de la empresa pagadas al resto del mundo	R.10	Remuneración de asalariados — de empleadores residentes — del resto del mundo
R.50	Operaciones de seguro de accidentes con el resto del mundo	R.20	Impuestos ligados a la producción y a la importación
R.60	Transferencias corrientes sin contrapartida ncoop al resto del mundo	R.40	Rentas de la propiedad y de la empresa procedentes del resto del mundo
N.3	Renta nacional bruta disponible	R.50	Operaciones de seguro de accidentes con el resto del mundo
A.1	Consumo de capital fijo	R.60	Transferencias corrientes sin contrapartida ncoop procedentes del resto del mundo
N.13	Renta nacional neta disponible		
	Total		Total

Código	Empleos	Código	Recursos
<b>CUENTA DE UTILIZACIÓN DE RENTA (C.4)</b>			
P.3A	Consumo final nacional	N.3	Renta nacional bruta disponible
F.911	Variación de reservas matemáticas de jubilación de los no residentes en instituciones residentes	F.911	Variación de reservas matemáticas de jubilación de los residentes en instituciones no residentes
N.4	Ahorro nacional bruto		
A.1	Consumo de capital fijo		
N.14	Ahorro nacional neto		
	Total		Total



**CUENTAS SIMPLIFICADAS DE LA NACIÓN (continuación)**

Código	Empleos	Código	Recursos
<b>CUENTA DE CAPITAL (C.5)</b>			
P.41	Formación bruta de capital fijo	N.4	Ahorro nacional bruto
P.42	Variación de existencias	R.70	Transferencias de capital procedentes del resto del mundo
P.70	Adquisición neta de terrenos y activos inmateriales		
R.70	Transferencias de capital al resto del mundo		
N.5	<b>Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación</b>		
	<b>Total</b>		<b>Total</b>

Como vemos, el saldo final capacidad o necesidad de financiación (N-5), refleja el exceso de recursos (empleos) no financieros sobre los empleos (recursos) no financieros en el caso de capacidad (necesidad) de financiación.

Todos los flujos financieros quedan recogidos en las cuentas financieras, en los que se registran las variaciones de los diferentes tipos de activos y pasivos financieros. Su saldo contable se denomina *saldo de activos y pasivos financieros* (N-6).

Variación de activos financieros	Código	Variación de activos financieros
<b>CUENTA FINANCIERA (C.6)</b>		
	F.20	Efectivos y depósitos a la vista transferibles
	F.30	Otros depósitos
	F.90	Reservas técnicas de seguro
	F.40	Títulos a corto plazo
	F.50	Obligaciones
	F.60	Acciones y otras participaciones
	F.00	Oro financiero
	F.10	Derechos especiales de giro
	F.70	Créditos a corto plazo
	F.80	Créditos a medio y largo plazo
		<b>Total</b>
	N.6	<b>Saldo de activos y pasivos financieros frente al resto del mundo</b>
<b>Ajuste entre el saldo de la cuenta de capital y el saldo de la cuenta financiera (N.5-N.6)</b>		

Fuente: CNE. Serie contable 1990-1995 (INE, 1997).

La forma de presentación elegida por el INE en su publicación «Contabilidad Nacional de España. Base 1986. Serie contable 1990-95» (Madrid INE, 1997) ha sido la utilizada para las cuentas no financieras: *Cuentas financieras simplificadas de la nación (Economía nacional y Resto del mundo) y presentación global*. Esta última tiene por objeto reflejar el equilibrio operación por operación, junto con el equilibrio general de las operaciones financieras, y pone de manifiesto los diferentes circuitos financieros, así como la coherencia del conjunto de operaciones financieras.

## 7. LOS SECTORES INSTITUCIONALES, SEC-CNE

En Contabilidad Nacional, los que llamamos Sectores Institucionales se configuran por la agregación de las unidades institucionales que tienen unas caracte-

### LOS SECTORES INSTITUCIONALES

Sector Institucional	Función principal	Función secundaria
Sociedades y empresas no financieras (Empresas no financieras)	Producir bienes y servicios destinados a la venta en forma de bienes	Implicar procedimientos de la cuenta de producción
Instituciones de crédito (Bancos...)	Financiar, es decir, reunir, intermediar y distribuir flujos financieros	Fuente secundaria de pasivos financieros generados externamente
Empresas de seguros (Aseguradoras...)	Asumir, mediante transacciones financieras, riesgos en forma de seguros	Fuente secundaria
Administraciones públicas (Administraciones locales, administraciones regionales y administraciones del y para el extranjero)	Realizar actividades de interés público y servicios administrativos	Fuente secundaria de pasivos financieros generados externamente
Reservas (Reservas del Estado)	Reservar	Fuente secundaria
Resto del mundo		

Fuente: elaboración propia e INE.

rísticas comunes, realizándose a través de aquéllos el análisis institucional de la actividad económica.

En esquema se presenta una relación de los Sectores Institucionales con su función principal y recursos económicos.

## 8. TABLAS INPUT-OUTPUT

### 8.1 Metodología

La Tabla Insumo-Producto, Tabla Intersectorial, o TIO, cumple un papel fundamental, no sólo como complemento de las Cuentas Nacionales, sino también como parte de una estrategia —en los países donde se confeccionan— para construir un sistema mejor de contabilidad nacional y así poder obtener el PIB, ya sea por agregación de los valores añadidos de las ramas de actividad (vía oferta) o en términos de demanda final o bien en términos de los componentes del valor añadido.

La Tabla *Input-Output* (TIO) proporciona el marco donde se presentan los flujos de bienes y servicios producidos en el interior de un país y los bienes y servicios importados y utilizados por todas las unidades residentes y por el resto del mundo durante el año de referencia. Igualmente, muestra la estructura de costes de la producción del país para el que se elabora la Tabla. Todo ello permite la comparación internacional. También la comparación de la economía nacional consigo misma, en los diferentes ejercicios.

Representaremos las compras en columnas y las ventas en filas, con lo cual la lectura de la TIO por filas comienza señalando las ventas de cada rama de actividad a sí misma (reempleos) y a cada una de las restantes. Al mismo tiempo las ventas globales de cada rama de actividad con destino a la Demanda Final: Consumo Privado, Consumo público, Formación Bruta de Capital y Exportaciones.

Se vincula la posibilidad de construir una TIO para años en los que se cuenta con información suficiente, tal como pueden ser los años en que se disponga de censos (población, industriales, etc.) mientras que en los años intercensales se cuenta con estadísticas permanentes que permitan la construcción de las variables antes mencionadas. Para ambos casos, es vital que la información que se desee obtener sea definida en función de las cuentas nacionales.

Por otra parte, una Tabla *Input-Output*, utilizada como soporte del resto de las cuentas nacionales, ofrece grandes ventajas, entre las que destacan:

- Sirve como ponderación para efectuar mediciones en términos reales.
- Permite armonizar los valores de las series de tiempo, sirviendo de control para estimar la consistencia de los cálculos efectuados, así como un marco de referencia idóneo para el análisis de los cambios de estructura de la economía.
- Facilita la mejora de los procedimientos empleados para calcular los distintos agregados que componen el sistema.

En definitiva, la característica intrínseca en la elaboración de una TIO es la de comprender la totalidad de las transacciones en el ámbito productivo de la economía, ya que al contemplar las transacciones intermedias y distribuir los elementos de la demanda final según el origen de los bienes y servicios implica el equilibrio entre la oferta y la demanda, lo que debe permitir evaluar hasta qué punto son válidas las estimaciones primitivas de la cuenta de producción.

Evidentemente, el conjunto de equilibrios que exige el método *Input-Output* ha permitido corregir, en muchos casos, las limitaciones de la información base.

Reflejo del respeto mantenido a los datos provenientes de fuentes estadísticas contrastadas es el, quizá, aparente desequilibrio que se refleja en el conjunto de ramas seleccionadas respecto a los grandes sectores de actividad. Un simple análisis de las ramas permite observar que la actividad industrial se presenta con mayor desagregación que la actividad de los servicios. Esto es simplemente debido a que la información estadística de base es más amplia en el campo de la actividad industrial que en la de los servicios.

## 8.2 Diferencias entre la tabla y el modelo *Input-Output*

Antes de entrar en la discusión metodológica, parece conveniente distinguir el concepto de Tabla *Input-Output* y el concepto del modelo *Input-Output*. La Tabla es una representación (Tabla de doble entrada) de las relaciones económicas o flujos de bienes y servicios de una economía de un país durante un período de tiempo.

El sistema consiste en agrupar en «n» ramas de actividad la economía de un país, presentando los flujos de bienes y servicios existentes entre ellos, al mismo tiempo que se describe la distribución de la renta generada y la distribución del total de recursos de cada rama de actividad destinados a las demandas intermedia y final.

En definitiva, el esquema está basado en el equilibrio entre la producción y el gasto. En una TIO, la producción puede ser estudiada por las columnas —que representarán las compras o entradas— de las distintas ramas productivas, ya que representan la agregación de las cuentas de producción de las Unidades de Producción Homogénea (U.P.H.) incluidas en esa rama.

La salida o el gasto se estudia por filas, según tipos de productos, agrupados a su vez en ramas, según una determinada clasificación. Así, se puede distinguir dentro del gasto total la demanda intermedia y la final. El equilibrio puramente contable será:

$$\text{PRODUCCION} + \text{IMPORTACIONES} = \text{DEMANDA INTERMEDIA} + \text{DEMANDA FINAL}$$

siendo la demanda final el consumo interior, la formación bruta de capital y las exportaciones.

El modelo *Input-Output* supone un determinado tipo de relaciones estructurales en el sistema productivo y de naturaleza tecnológica.

Basado en tres hipótesis básicas como son la homogeneidad, la proporcionalidad y la aditividad de las ramas de actividad, el modelo está constituido por un conjunto de ecuaciones contables que muestran el equilibrio de recursos y empleos. Bajo un punto de vista algebraico, el equilibrio se puede presentar de la siguiente forma:

Cada rama  $j$ , vista de la perspectiva de la columna, será:

$$X_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} + Y_j$$

siendo  $X_j$  el valor de producción de la rama  $j$ ;  $X_{ij}$  la cantidad consumida en la rama  $i$  por la rama  $j$ ;  $Y_j$  los *inputs* primarios correspondientes a la rama  $j$ .

Cada rama  $i$ , vista desde la óptica de la fila, será:

$$X_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + D_i \quad [2]$$

siendo  $D_i$  la demanda final de la rama  $i$ .

El modelo, basándose en la hipótesis de proporcionalidad, postula que  $X_{ij} = a_{ij} X_j$ , es decir, que la rama  $i$  va a demandar de la rama  $j$  según el nivel de producción de la rama  $j$ . Los coeficientes técnicos  $a_{ij} = X_{ij}/X_j$ <sup>1</sup> que propone el modelo son estructurales si también se dan las otras hipótesis, de manera que en forma matricial el modelo se plantea:

$$AX + D = X, \quad [3]$$

siendo  $A$ : la matriz de coeficientes técnicos,  $X$ : la matriz de producción y  $D$  la matriz de la demanda final. El coeficiente técnico,  $a_{ij}$ , es la cantidad de factor  $i$  que es necesario utilizar para obtener una unidad de producto  $j$ .

De (3) se deduce la ecuación fundamental del modelo, donde se distingue lo que son variables exógenas y variables endógenas:

$$X = (I - A)^{-1} \cdot D, \quad [4]$$

conocido también como el modelo de Leontief, donde las variables exógenas son las componentes de la demanda final y las endógenas son los niveles de producción de cada rama. Cada elemento  $A_{ij}$  de la matriz  $(I - A)^{-1}$  representa la cuantía en que debe variar el *output* del sector  $i$  ante un incremento de la demanda final del sector  $j$ .

<sup>1</sup>  $a_{ij} = X_{ij}/X_j$  nos informa del impulso inicial originado en la variable exógena y de la repercusión directa o instantánea del impulso. En las tablas que a continuación se presentan se integran la matriz de coeficientes, que hemos denominado  $A$ , calculada sobre la producción efectiva, es decir, que  $X_j$  con el coeficiente  $a_{ij}$  debe interpretarse como la producción efectiva a la salida de fábrica. A continuación se publica la matriz  $(I - A)^{-1}$  para que los usuarios o analistas, que no disponiendo de un sistema informativo apropiado, puedan analizar las repercusiones globales sobre los niveles de producción efectiva, cuando surgen movimientos autónomos a la demanda final.

Resumiendo, mientras que la tabla es una fotografía del estado de la economía de un determinado país en un momento determinado, el modelo pretende explicar las causas de los niveles alcanzados en la producción mediante las variables exógenas, suponiendo que los coeficientes técnicos o estructurales permanezcan invariables.

Esta diferenciación, anteriormente descrita, es importante tenerla en cuenta, básicamente, para distinguir los objetivos perseguidos en cada una de las presentaciones del concepto económico *input-output*.

Por último, una cuestión puramente formal es que la ecuación [4] debe verificarse si se tiene en cuenta cómo se ha obtenido la matriz  $A$ . Es decir, en la Tabla aparece una línea de transferencias totales hasta llegar a la producción distribuida que, junto a las importaciones valoradas a salida de aduanas, forman el total de recursos de cada rama de actividad. Por tanto, para que se verifique la ecuación [4] debe tenerse en cuenta que el valor  $D$  de demanda final debe ser neto de la línea de transferencias, así como en el comercio exterior debe computarse el saldo entre exportaciones e importaciones, formando parte este saldo del valor  $D$  en lugar de las exportaciones.

### **8.3 U. P. H., U. A. E. y ramas de actividad**

Como se ha dicho anteriormente, para el análisis de los flujos que intervienen en el proceso de producción, es necesario utilizar unas unidades que pongan de manifiesto las relaciones técnico-económicas de dicho proceso. Las unidades retenidas en el SEC son las denominadas *Unidades de Producción Homogénea* (UPH).

Una UPH se caracteriza por sus *inputs*, por su proceso de producción y por la obtención de unos *outputs* homogéneos. En definitiva, hace referencia a una actividad única. Una UPH puede coincidir con una unidad institucional (empresa) o una parte de ella. La agrupación de unidades de producción homogénea constituyen la rama.

Las ramas de actividad están relacionadas con una clasificación de actividades, y éstas, a su vez, con una clasificación de productos. De tal forma que una rama produce los bienes y servicios descritos en la clasificación y sólo éstos.

Las UPH son unidades de análisis que no pueden ser observadas normalmente de manera directa, por lo tanto, deben ser reconstruidas a partir de los datos proporcionados por unidades de encuesta. El SEC recomienda utilizar como unidad de encuesta la denominada Unidad de Actividad Económica (UAE), definiéndose como las empresas o partes de empresas que concurren en el ejercicio de una sola y única actividad, referida ésta a una clasificación de productos.

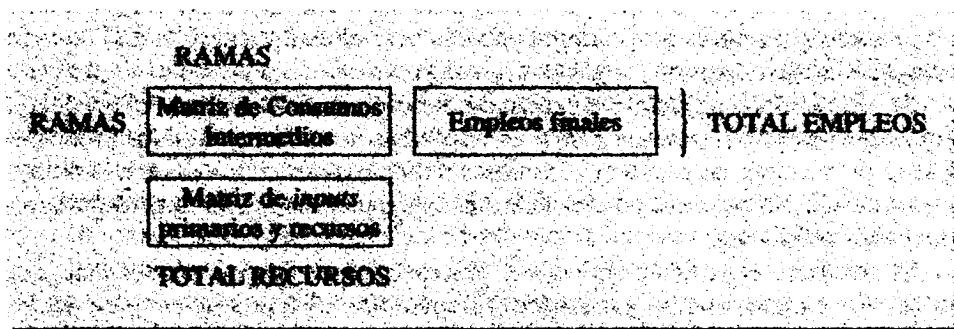
En la elaboración de encuestas en España, la unidad elemental de investigación ha sido normalmente el establecimiento. La obtención de ramas homogéneas a partir de una información de base proveniente de establecimientos presenta mayores dificultades, ya que éstos pueden desarrollar una actividad principal y varias secundarias que, obviamente, pertenecen a otras ramas de actividad.

En la medida que ha sido factible, se han separado las actividades diferentes de cada establecimiento y se han agrupado en sus respectivas ramas de actividad. En todo caso, es preciso señalar que el nivel de producción secundaria encontrado ha sido relativamente pequeño.

La Clasificación actividades-productos está igualmente relacionada con la Clasificación de bienes y servicios del Comercio exterior, consiguiéndose pues una perfecta y necesaria interrelación del conjunto de nomenclaturas.

#### 8.4 Estructura y valoraciones

La Tabla *Input-Output* está constituida por tres subtablas o matrices: la matriz de consumos intermedios o de *inputs*, la matriz de empleos finales y la matriz de *inputs* primarios y recursos.



La subtabla de consumos intermedios contiene todos los productos (bienes y servicios) que han sido utilizados como tales en el proceso productivo. Analizada por filas aparecen los *outputs* de productos que son utilizados en la producción, y analizada por columnas, el conjunto de productos de consumo intermedio de cada rama por el origen de los mismos.

La matriz de empleos finales contiene el conjunto de bienes y servicios cuyo destino es la demanda final, distinguiéndose por diferentes categorías u operaciones de empleo final y el total de empleos.

La matriz de *inputs* primarios contiene, a nivel de cada rama, los principales componentes del valor añadido (remuneración de asalariados y excedente de explotación), la producción efectiva, una línea de transferencia de productos, la producción distribuida que constituye el total de recursos de bienes o servicios homogéneos producidos por cada rama y las importaciones de bienes y servicios similares a los distribuidos por cada rama y el total de recursos.

De forma más detallada, el esquema sería el que aparece en la página siguiente.

Respecto a las valoraciones son tres las diferentes contenidas en el SEC: precios de producción, precios de salida de fábrica y precios de adquisición.

Recursos (columna)	Empleos (fila)
<i>Inputs</i> intermedios	<i>Outputs</i> intermedios
Valor añadido	Empleos finales
Valor producción efectiva	
Fila transferencia de productos	
Valor producción distribuida	
Importaciones	
<b>TOTAL RECURSOS</b>	<b>TOTAL EMPLEOS</b>

El precio de producción de un producto equivale a la suma de los costes de los bienes y servicios utilizados en el proceso productivo más la remuneración de los factores de producción necesarios para la obtención del mismo. Este precio no incluye los impuestos netos que gravan los productos obtenidos. Las importaciones de productos similares por analogía deberán ser valoradas a precios CIF, que incluye costes de transporte, seguros y aduanas.

El precio salida de fábrica o precio de mercado desde la óptica del productor, equivale al precio de productor más los impuestos netos que gravan los productos. Las importaciones de productos similares deberán, por tanto, valorarse a precios salida de aduana, es decir, precios CIF más los impuestos ligados a la importación de dichos productos.

El precio de adquisición equivale al precio salida de fábrica más los márgenes de distribución (comercio y transporte) imputables a los productos, para las importaciones de productos similares el precio será el resultante de añadir a la valoración salida de aduana los márgenes de distribución de los productos importados.

Según sea el tipo de valoración elegido el SEC distingue tres tipos de tablas:

Tabla a precios de productos, tabla a precios de salida de fábrica y tabla a precios mixtos. (Salida de fábrica para los *inputs* intermedios y precios de adquisición para los empleos finales.)

Así para una Tabla como TIOE-80 valorada a precios salida de fábrica, la producción se valora a precios salida de fábrica y las importaciones a salida de aduana. Obviamente tanto los empleos intermedios como los empleos finales están valorados cada uno de ellos a precios salida de fábrica o de aduana según sea su procedencia.

El análisis de una columna (rama) a precios salida de fábrica presenta el esquema que aparece en la página siguiente.

A nivel de cada columna y rama se obtendrá:

Los *inputs* o consumos intermedios de cada rama valorados cada uno de ellos a precios salida de fábrica. Dado que entre los *inputs* intermedios se encuentran los procedentes del comercio y transporte, es decir, los márgenes de distribución de los *inputs* adquiridos, el total de los *inputs* de una rama estarán valorados a precio de adquisición.



### COLUMNA DE UNA RAMA (RECURSOS)

- (1) *Inputs* intermedios a precios salida de fábrica.
- (2) Valor añadido bruto a coste de los factores.
- (3) Impuestos netos sobre la producción.
- (4) Producción efectiva a precios salida de fábrica (1) + (2) + (3).
- (5) Transferencia de productos:
  - a) Productos fatales, vecinos y prod. secundaria.
  - b) Ventas residuales de las Administrac. Públicas.
- (6) Producción distribuida a precios salida de fábrica (4) + (5).
- (7) Importaciones CIF de productos similares.
- (8) Impuestos netos ligados a la importación.
- (9) Importaciones salida de aduana (7) + (8).
- (10) Total de recursos a precios salida de fábrica (6) + (9).

La adición al montante anterior del valor añadido bruto, desagregado en sus componentes (remuneración de asalariados y excedente bruto de explotación) y de los impuestos netos ligados a la producción, permite obtener la producción efectiva a precios salida de fábrica, es decir, el valor del conjunto de bienes o servicios de producción interior efectuado por la rama.

Aparece como fila siguiente la línea Transferencia de productos. La finalidad básica de esta línea es la de lograr la perfecta homogeneidad de los productos que finalmente aparecerán en los recursos de cada rama. Se utiliza pues, para hacer fluir por ella aquellos bienes y servicios que son típicos o exclusivos de otra rama y que no pueden eliminarse a la hora de diseñar las UPH y las ramas. Se trama pues de los productos vecinos o ligados íntimamente a un proceso productivo (productos fatales) o aquellos productos residuales producidos por las ramas de las Administraciones Públicas.

De esta forma se consigue, por adición algebraica, la denominada producción distribuida que es plenamente homogénea, constituyendo esta producción los recursos de origen interior. Sumando la producción distribuida de los productos similares u homogéneos importados, convenientemente valorados, se llega a una valoración de los recursos totales de cada rama a precios salida de fábrica y de aduana.

El análisis de una fila (productos de una rama) a precios salida de fábrica presenta el esquema de la página siguiente.

En el análisis de una fila (empleos de los productos que son recursos de cada rama) se ha de considerar:

- Los *outputs* de cada rama (empleos de los restantes) a la demanda intermedia. Es decir, el conjunto de los recursos que de una determinada rama son destinados a ser consumo intermedio de las restantes (incluso de ella misma), valorado cada uno de ellos a precio salida de fábrica.
- Los *outputs* de cada rama a las operaciones constitutivas de la demanda final, es decir, la parte de los recursos (bienes o servicios) de cada rama cuyo

**Tabla 8.5 - Cuentas derivadas del TIO de la rama de la industria**

- (1) Origen de los recursos (bienes y/o servicios) utilizados
- (2) Consumo de los recursos (bienes y/o servicios) producidos en el sector de origen
- (3) Consumo público y consumo de los Agentes Económicos Intermedios en el sector de origen
- (4) Consumo privado (C<sub>1</sub> + C<sub>2</sub>)
- (5) Formación bruta de capital (G<sub>1</sub> + G<sub>2</sub>)
- (6) Valoración de los recursos (bienes y/o servicios) producidos
- (7) Exportación de recursos (bienes y/o servicios)
- (8) Total de recursos (bienes y/o servicios) producidos
- (9) Total de empleos y precios (bienes y/o servicios) (Y + Y<sub>1</sub>)

destino es: consumo final privado o público, formación bruta de capital o exportación.

Evidentemente, dada la misma valoración tanto para los *outputs* como para los *inputs* a nivel de cada rama y para el conjunto de ellas, debe producirse que el total de los recursos (bienes y/o servicios producidos o importados) debe ser igual al total de sus empleos, en definitiva, Total recursos = Total empleos.

Tanto los *outputs* intermedios como los destinados a la demanda final, se desagregan en función de su procedencia en: origen interior y origen importado. De esta forma, cada valoración de los grupos de productos contemplados en la Tabla, los cuales están incardinados con sus correspondientes actividades, aparecen distribuidos en dos finales diferentes.

Esto va a permitir realizar diferentes análisis sobre el grado de dependencia del sistema productivo nacional del exterior.

Las filas y columnas de la tabla tienen un significado característico. Si se analizan las filas se tendrá una visión sobre la valoración de un grupo homogéneo de productos, es decir, se contemplará una distribución de productos homogéneos cualquiera que sea su origen. Analizada por las diferentes columnas de la submatriz interindustrial se tendrá la referencia de la actividad, es decir, la visión de cómo se ha generado el proceso productivo y la cuantificación de los factores que han intervenido en el mismo.

### 8.5 Cuentas derivadas

Una Tabla *Input-Output* pone en evidencia el análisis funcional de una economía, es decir, muestra las relaciones técnico-económicas de la producción. Para esta clase de análisis utiliza un tipo de unidades, las UPH, y su agrupación en ramas. Evidentemente, del esquema de cuentas presentado en la introducción general sólo podrán diseñarse aquellas que se refieren al proceso de producción: la cuenta de producción y la cuenta de explotación. Estas cuentas podrán elaborarse a nivel de cada rama de actividad contemplada en la respectiva TIO. Y por

agregación podrán cumplimentarse las mismas cuentas para la economía nacional.

El esquema diseñado de una TIO y su concepción metodológica, permite elaborar la cuenta de equilibrio general de «bienes y servicios» (C.D.) de la economía nacional. Esta cuenta presenta el equilibrio general entre el total de Recursos y Empleos de una economía en un año dado y es la expresión en forma de cuenta del contenido macroeconómico de una TIO.

El esquema de las Cuentas de Producción y de Explotación que pueden elaborarse a partir de la TIO y a nivel de ramas es idéntico al que se presentan para los Sectores Institucionales.

## 9. CLASIFICACIÓN R.56 DE LA TIO Y CORRESPONDENCIAS

Se procede especificar a continuación cada una de las 56 ramas productivas correspondientes a la última TIOE. Son ilustrativas de la información desagregada que nos proporciona una tabla para el análisis estructural de cualquier economía nacional.

Igualmente recogemos las correspondencias de códigos con la clasificación de la C. N. A. E. Obviamos las existentes con la clasificación NACE-CLIO, por alejarse del carácter introductorio del presente texto.

### Descripción y Correspondencias R.56/CNAE

Códigos TIO	Códigos R.56	Descripción	CNAE
01	010	Producción de la agricultura, ganadería y pesca	01, 02, 04, 05, 06
02	031	Hulla y aglomerados de hulla	111, 112
03	032	Lignito y torpedos de lignito	113
04	030	Producción de la transformación	114
05	071	Industria textil	121, 122, 124
06	075	Industria petrolífera y refinación	135, 136
07	076	Química básica	121, 132
08	078	Química orgánica de gases	136, 137
09	077	Química orgánica	131
10	079	Química inorgánica	132
11	130	Industria de metales	140
12	134	Industria de hierro y acero	141, 142, 143, 144
13	135	Industria de aluminio y magnesio	145, 146
14	136	Industria de otros metales	147, 148
15	137	Industria de vidrio	149
16	138	Industria de cerámica	150

Descripción y Correspondencias R.56/CNAE (continuación)

Códigos TIO	Códigos R.56	Descripción	CNAE
16	155	Tierra cocida; productos cerámicos	241, 247
17	157	Otros minerales y derivados no metálicos	231/239, 243, 244, 245, 249
18	170	Productos químicos	251/255
19	190	Productos metálicos	31
20	210	Máquinas agrícolas e industriales	32
21	230	Máquinas de oficina	330, 39
22	250	Material eléctrico	34, 35
23	270	Vehículos automóviles y motores	361, 362, 363
24	290	Otros medios de transporte	37, 38
25	310	Carnes y conservas	413
26	330	Leche, productos lácteos	414
27	350	Otros alimentos	411, 412, 415/423
28	370	Bebidas	424/428
29	390	Tabacos	429
30	410	Productos textiles; vestidos	43, 453/456
31	430	Cuero, artículos en piel y cuero, calzado	441, 442, 451, 452
32	450	Madera y muebles de madera	46
33	471	Pastas, papel y cartón	471, 472
34	473	Artículos de papel, impresión	472, 474, 475
35	490	Productos de caucho y plástico	481, 482
36	510	Productos de la otras industrias manufactureras	49
37	530	Construcción	50
38	550	Recuperación y reparación	62, 67
39	570	Comercio	61, 63, 64
40	590	Restaurantes y alojamientos	65, 66
41	611	Ferrocarriles	71
42	613	Transporte por carretera, oleoductos y gasoductos	72
43	631	Transporte marítimo y navegación interior	731, 732, 733
44	633	Transporte aéreo	73
45	650	Servicios anejos a los transportes	74
46	670	Comunicaciones	76
47	690	Crédito y seguros	81, 82
48		Producción industrial de servicios bancarios	
49	710	Servicios prestados a las empresas	83, 84, 85
50	730	Alquiler inmobiliario	86

## Descripción y Correspondencias R.56/CNAE (continuación)

Códigos TIO	Códigos R.56	Descripción	CNAE
51	750	Investigación y enseñanza destinada a la venta	
52	770	Sanidad destinada a la venta	9413, 9423, 943, 944, 945, 9463
53	790	Servicios destinados a la venta n.c.o.p.	9213, 922, 9513, 952, 954, 961, 962, 963, 964, 9653, 966, 9673, 9683, 969, 971, 972, 973, 979
54	810	Servicios generales de las Administraciones públicas	91, 9211, 9511, 9651, 9671, 9681
55	850	Investigación y enseñanza no destinada a la venta	9311, 9312, 9321, 9322, 9331, 9332, 934, 935, 9371, 9372
56	890	Sanidad no destinada	9411, 9412, 9421, 9422, 9461
57	930	Servicios no destinados a la venta n.c.o.p.	9512, 953, 955, 959, 9652, 9672, 9682, 980

Fuente: Elaboración propia con datos CNE, INE-1997.

## 10. LOS CUADROS MACROECONÓMICOS

Muy sintéticamente diríamos que un cuadro macroeconómico no es más que un conjunto ordenado de datos que nos permite conocer las características principales de una economía. Está referido siempre a dos o más años, recogiendo la evolución pasada, actual o la previsible.

Podríamos decir que es una maqueta de la realidad económica de un país. En este sentido acompaña, todos los años, a la elaboración y presentación de los correspondientes Presupuestos Generales del Estado en la mayoría de países.

Entre otras cosas, los cuadros macroeconómicos:

- Sirven como resumen y síntesis de la información económica de un país, algo así como su DNI, o el Balance de situación de una empresa.
- Sirven para poner de manifiesto la gran relación que existe entre las diferentes variables económicas.
- Sirven como instrumento de comparación y análisis de la evolución económica de un país, durante varios años.
- Sirven como instrumento de comparación y análisis de las economías de distintos países en los mismos años.
- Sirven por su fácil elaboración para sustituir en muchos países a la Contabilidad Nacional, de confección más compleja.

- Sirven como maqueta de la realidad económica para hacer simulaciones observando reacciones de unas variables ante alteraciones de otras, imaginando nuevos escenarios económicos.

Como características básicas, en general, todo cuadro macroeconómico ofrece información:

1. *Por el lado de la Oferta*: nos indica el origen sectorial del PIB. Así podemos conocer cómo y en qué proporción cada sector (agrario, industrial y servicios) contribuye a la formación de ese PIB. Puede aparecer por razones concretas algún subsector diferenciado: así el de «construcción» dentro del industrial, el de «turismo» dentro del de servicios, u otros.
2. *Por el lado de la Demanda*: Nos ofrece información sobre la demanda interna (consumo privado, consumo público y Formación Bruta de Capital) y sobre la externa o saldo exterior (exportaciones menos importaciones).

Al sumar la información que se nos da tanto por el lado de la Oferta como por el de la Demanda, lo que obtenemos es, lógicamente, el PIB, cuya evolución y tasa de crecimiento dependerá de la forma en que se manejen las distintas variables que en él influyen.

El Cuadro macroeconómico suele ir siempre acompañado de otros Indicadores o medidores estructurales, que se consideren en ese momento básicos, para el conocimiento rápido de la situación de esa economía. Pudiendo ser el PIB por habitante en relación a la media europea, su déficit público, el medidor de su Deuda, la inflación u otros.

## 11. FUENTES DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA

Los organismos internacionales —FMI, BM, OCDE—, así como los conjuntos regionales, UE y otras instituciones, ofrecen una nutrida información estadística sobre las diferentes economías nacionales que conforman la economía mundial. También lo hacen agencias e instituciones financieras especializadas. A ellas es necesario recurrir, entre otras fuentes, sobre todo para el análisis de las economías en desarrollo.

Para los países desarrollados, que cuentan además con completos sistemas de Contabilidad Nacional, TIO, Balanza de Pagos y Riqueza Nacional resulta más enriquecedora y, a veces, incluso fiable, los variados Informes, publicaciones y abundante información estadística generada en su interior, procedente de cada una de sus ramas de actividad.

Especificamos, a continuación, las correspondientes a un país, como España.

\* Enviar por correo etc: "Fuentes de documentación e información en Economía".

**ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES**

Ramas de actividad		Fuentes		
R.6	R-56	Denominación	Organismo	
01	010	<b>Agricultura, silvicultura y pesca</b>	La agricultura, la pesca y la alimentación Españolas Boletín Mensual de Estadística Anuario de Estadística agraria Censo agrario Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrarias	M.º de Agric., Pesca y Alimentación (MAPA) MAPA MAPA INE INE
06		<b>Productos energéticos</b>	Balances energéticos Encuesta industrial	Ministerio de Ind. y Energía (MINER) INE
	031	<b>Hulla</b>	Estadística Minera de España Datos económicos de la Estadística Minera de España Balance de la producción. Existencias y demanda neta de carbones	MINER MINER MINER
	050	<b>Coquerías</b>	Estadística de coquerías	MINER
	071	<b>Petróleo</b>	Estadística Minera de España Datos económicos de la Estadística minera de España Informe estadístico	MINER MINER REPSOL
	073	<b>Refino</b>	Estadística del refino de petróleo Informe sobre la Evolución de los precios Provisionales abonados por CAMPSA y REPSOL a las Refinerías Informe anual Estadística de distribución de GLP Estadística de las Industrias del gas: sectorización, consumos Informe anual	MINER REPSOL CAMPSA MINER MINER REPSOL
	075	<b>Gas natural</b>	Estadística Minera de España Datos económicos de la Estadística minera de España Estadística de distribución del Gas Natural Estadística de las Industrias del Gas: sectorización, consumos Estadística de transporte y distribución de Gas Natural Informe anual	MINER MINER MINER MINER MINER ENAGAS-REPSOL

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES (continuación)

Ramas de actividad	Fuentes
R.6 R-56 Denominación	Denominación Organismo
096 Agua	Encuesta industrial INE
097 Energía Eléctrica	Estadística de energía eléctrica Datos económ. de la Estadística de energía eléctrica Memoria Estadística Eléctrica MINER MINER Unidad Eléctrica, S. A. (UNESA)
098 Gas manufacturado	Estadística de fábricas de Gas Estadística de las ind. del gas: sectorización, consumos Estadística de gas manufact. por Comunidades Autónomas MINER MINER MINER
110 Minerales radiactivos	Estadística Minera de España Datos económ. de la Estadística minera de España MINER MINER
30 Productos industriales	Encuesta industrial INE Central de Balances Banco de España La industria española. Inf. anual MINER Índice de Producción Industrial INE Índice de Precios Industriales INE Informes económicos I.E.E.
134 Minerales y metales no fér., excepto radiactivos	Estadística Minera de España La siderurgia española MINER Unión de empresas siderúrgicas (UNESID)
137 Minerales y productos min. no metálicos	Estadística Minera de España MINER
170 Productos químicos	La industria química. Inf. anual Informe anual MINER Federación de Industrias químicas (FEDIQUE) La industria farmacéutica en cifras Asociación de empresas de la industria farmacéutica (FARMAINDUSTRIA) Informe anual Asociación española de fabricantes de pinturas (ASEFAP)
190 Productos metálicos	Informe de coyuntura Coordinación española de organizaciones empresariales del metal (COSEMETAL)



ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES (continuación)

Ramas de actividad		Fuentes		Organismo
R.6	R-36	Denominación	Denominación	
210	Máquinas agrícolas e industriales	Informe anual	Informe anual	Asociación Nacional de Fabricantes de bienes de equipo (SERCOBE)
230	Máquinas de oficina	Informe anual	Informe anual	Asociación Nacional de Industrias electrónicas (ANIEL)
250	Material eléctrico	Informe anual Informe anual Informe anual	Informe anual Informe anual Informe anual	SERCOBE ANIEL Asociación de fabricantes de máquinas recreativas (FACOMARE)
270	Vehículos automóviles	Informe anual  Informe anual	Informe anual  Informe anual	Asociación española de fabricantes de automóviles, camiones, tractores y motores (ANFAC) Asociación Española de fabricantes de equipos y componentes para automoción (SERNAUTO)
290	Otro material de transporte	Memoria anual  Memoria anual Memoria anual Informe anual  Anuario	Memoria anual  Memoria anual Memoria anual Informe anual  Anuario	Construcciones Aeronáuticas, S. A. (CASA) Iberia Renfe Asociación de constructores navales españoles (CONSTRUNAVES) Ministerio de Transportes y Medio Ambiente
310	Carnes preparadas y conservas de carne	Anuario Anuario Informe anual	Anuario Anuario Informe anual	MAPA ALIMARKET Federación de Industrias alimentarias (FIAB)
330	Leche y productos lácteos	Anuario Anuario	Anuario Anuario	MAPA ALIMARKET
350	Otros productos alimentarios	Anuario Anuario Informe anual	Anuario Anuario Informe anual	MAPA ALIMARKET FIAB
370	Bebidas	Anuario Anuario	Anuario Anuario	MAPA ALIMARKET

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES (continuación)

Ramas de actividad		Fuentes		
R.6	R-56	Denominación	Organismo	
		Informe anual Informe anual Informe anual	FIAB Unión de Industrias Cerveceras Fabricantes de Cervezas (ANFACE)	
390	Tabaco	Memoria anual	Tabacalera	
410	Textiles y vestidos	Informe anual	Consejo Intertextil Español	
430	Cuero, artículos en piel y cuero, calzado	Informe anual	Federación de Industrias del Calzado Español (FICE)	
450	Madera y muebles de madera	Informe anual	Asociación de fabrican- tes de muebles	
471	Pasta de papel, papel y cartón	Informe anual	Asociación nacional de fabricantes de pastas pa- peleras, papel y cartón	
473	Artículos de papel, impresión	Informe anual  Estadística de la producción editorial	Asociación nacional de fabricantes de pastas pa- peleras, papel y cartón INE	
490	Producción de caucho y plástico	Informe anual Informe anual	SERNAUTO Asociación Nacional de fabricantes de plástico	
510	Geos productos	Informe anual	Asociación Nacional de Fabricantes de papeles	
53	530	Construcción	Encuesta industrial estadística de la Estructura de la Construcción Licitación oficial Licitación oficial  Encuesta coyuntural de la industria de la construcción Estadística de Edificación residencial Obras en realización	INE M. <sup>a</sup> Fomento M. <sup>a</sup> Fomento Asociación de Empresas Construcción de España Nacional (ASOPAN) M. <sup>a</sup> Fomento M. <sup>a</sup> Fomento M. <sup>a</sup> Fomento

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES (continuación)

Ramas de actividad		Fuentes	
R.6	R-56	Denominación	Organismo
		Edificios y vivienda	M.º Fomento
		Indicadores de costes de construcción	M.º Fomento
66	Servicios destinados a la venta		
550	Recuperación y reparación	Encuesta industrial	INE
570	Comercio	Encuesta de Comercio interior	INE
		El comercio minorista de la Comunidad Autónoma de Madrid 1986	Comunidad Autónoma de Madrid (CAM)
		Colección Estudios	Dirección Gral. de Comercio Interior (MEH)
		Encuesta de coyuntura del comercio al por mayor	INE
590	Restaurantes	Encuesta sobre la estructura de los establecimientos hoteleros	INE
		El sector hotelero en España	Federación Española de Hoteles
		Anuario de estadísticas de turismo	Secretaría General de Turismo
		Encuesta sobre la estructura de las empresas de restauración	INE
		El sector de la restauración en España	Federación Española de Restauración
		Estadística de movimientos de viajeros en establecimientos turísticos	INE
		Índices de precios de hoteles	Secretaría Gral. de Turismo
		Demanda y situación económica	Secretaría Gral. de Turismo
		Estadística del Sector Campañón de Turismo	
		Encuesta piloto de empresas hoteleras	INE
610	Transportes	Memoria anual	Renfe
		Cuestionario específico para Renfe	Renfe
		Informe anual	M.º Fomento

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES (continuación)

Ramas de actividad	Fuentes	
R.6 R-56 Denominación	Denominación Organismo	
613 Transporte por carretera, oleoductos	Estadística de transporte urbano	INE
	Estadística de transporte de viajeros por carretera	INE
	Modelo optimizador para adecuación de la oferta de servicios de taxis 1984	Generalidad de Valencia y M. <sup>o</sup> Fomento
	El sector de taxi en la CAM 1987	CAM
	Estadística de taxis	INE
	Memoria y datos estadísticos	Dirección Gral. de Transportes Terrestres
	Informe anual	M. <sup>o</sup> Fomento
	III Encuesta Nacional de Transportes de Mercancías por carretera 1986	INE
	Encuesta económica de empresas de transporte de mercancías por carretera	INE
	Informe sobre la coyuntura del transporte	INE
	Estadística del transporte discrecional de viajeros por carretera	INE
	Transporte de mercancías por carretera. Informe trimestral	INE
	631 Transporte marítimo y de cabotaje	Encuesta armadores de buques de transporte
Marina mercante y transporte marítimo		ANAVE
Memoria de actividades		Puertos del Estado
Balanza de Pagos		Banco de España
633 Transporte aéreo	Memoria anual	Iberia
	Memoria anual	Aviaco
	Cuestionarios específicos	Iberia y Aviaco
	Anuario del transporte aéreo	Dirección Gral. de Aviación Civil
	Tráfico comercial en las aerolíneas españolas	Dirección Gral. de Aviación Civil
	Transporte de viajeros	INE
	Informe anual	M. <sup>o</sup> Fomento
650 Servicios anejos a los transportes	Informe anual	M. <sup>o</sup> Fomento
	Memoria de actividades	Puertos del Estado

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES (continuación)

Ramas de actividad	Fuentes	
R.6 R-56 Denominación	Denominación	Organismo
	Memoria anual	Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA)
	Estructura económico-financiera del sector de Agencias de viaje	Secretaría Gral. de Turismo
	Anuario de Estadísticas de turismo	Secretaría Gral. de Turismo
	El tráfico en las autopistas de peaje	Dirección Gral. de Carreteras
	Encuesta piloto de Agencias de viaje, 1993	INE
670 Comunicaciones	Cuestionario específico	Secretaría Gral. de Comunicaciones
	Memoria	Telefónica
	Cuestionario específico	Telefónica
690 Crédito y seguros	Memoria estadística	Dirección Gral. de Seguros
	Estadística de Seguros Privados	UNESPA
	Informe anual	Consortio de Compensación de Seguros
	Informe anual	Argenteria
	Informaciones varias	Banco de España
710 Servicios prestados a las empresas	Central de Balances	Banco de España
	Estadística de Edificación Residencial	M.º Fomento
	Memoria de la Dirección Gral. de Registros y Notariado	Ministerio de Justicia
	La inversión publicitaria en España	J. Walter Thompson
	Estadísticas de empresas consultoras de ingeniería y otros servicios tecnológicos	INE
	Sector de servicios a empresas en la Comunidad de Madrid	CAM
	Encuesta piloto sobre empresas de servicios	INE
	Encuesta de servicios técnicos	INE
730 Alquileres	Encuesta continua de Presup. familiares	INE
	Encuesta industrial	INE
	Censo de edificios y locales	INE
	Encuesta de la vivienda en alquiler	INE

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES (continuación)

Ramas de actividad		Fuentes	
R.6	R-56	Denominación	Organismo
750	Investigación y enseñanza destinada a la venta	Encuesta de financiación y gastos de la Enseñanza privada Estadísticas de la Enseñanza  Encuesta sobre actividades en investig. científica y desar. tecnológico (I + D) Estadística de la Enseñanza Universitaria en España	INE Ministerio de Educación y Ciencia  INE INE
770	Sanidad destinada a la venta	Estadística de Establecimientos sanitarios con Régimen de internado Encuesta de Presup. familiares Seguro libre de enfermedad. Memoria Personal sanitario colegiado Encuesta nacional de salud Mapa hospitalario Información económico-funcional de las Instituciones sanitarias Indicadores de prestaciones farmacéuticas Estadística de indicadores hospitalarios	INE INE Ministerio de Sanidad y Consumo Colegios Profesionales C. I. S. INSALUD INSALUD INSALUD INSALUD
790	Otros servicios destinados a la venta	Encuesta de Presup. familiares La inversión publicitaria en España Central de Balances del Banco de España Cineematografía. Datos estadísticos Boletín inform. del control de Taquilla Libro blanco del Juego Encuesta piloto sobre empresas de servicios Encuesta piloto de servicios audiovisuales	INE J. W. Thompson Banco de España Ministerio de Cultura Inst. Cineematografía y Artes Audiovisuales Ministerio del Interior INE INE
60	Servicios no destinados a la venta		
810	Serv. gub. de Adm. Pub.	Plan Especial Presupuestario Estadísticas de Presupuestos	Ministerio de Defensa

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA. FUENTES (continuación)

Ramas de actividad	Fuentes		
R.6 R-56 Denominación	Denominación		Organismo
850 Servs. de educac. e inveng. no destin. a venta Admons. públicas e i.p.s.f.l.	Cuentas de las AA. PP.		Intervención Gral. de la Admón. del Estado
	Actuación económico-financiera de AA. PP.		Intervención Gral. de la Admón. del Estado
	Memoria de Admón. Tributaria		Secretaría de Estado de Hacienda
890 Servs. Sanidad no dest. a venta de Admons. públis. e i.p.s.f.l.	Liquidaciones presupuestarias del MEC		Min. Educación y Ciencia
	Liquid. definitiva del Presup. del Estado		Intervención Gral. de Admón. del Estado
	Liquid. definitiva del Presup. de los OO. AA. AA. del Estado		Intervención Gral. de la Admón. del Estado
930 Servicios no destinados a venta n.c.o.p.	Liquidación de Presupuestos de las Comunidades Autónomas		Dirección Gral. de Coordinación con Haciendas Territoriales
	Liquidación de Presupuestos de las Corporaciones locales		Dirección Gral. Coordinación con Haciendas Territoriales
	Ctas. y Balances de Seguridad Social		Dirección Gral. de Régimen Económico de Seguridad Social (Minis. Trabajo y S. S.)
	Anuario de Estadística. Memoria Inform. económico-funcional de las instituciones sanitarias		INSALUD
	Memoria de la Tesorería Gral. de la Seguridad Social		INSALUD
	Estadística de Establecimientos Sanitarios con Régimen de Internado		Min. de Trabajo y Seguridad Social
	Estad. de la Enseñanza en España		INE
	Encuesta directa a Ayuntamientos		INE
	Encuesta directa a Ministerios		Subdirección Gral. de Ctas. Nacionales (INE)
			Subdirección Gral. de Ctas. Nacionales (INE)

Fuente: INE y elaboración propia.

## EJERCICIOS

1. Elaborar la TIO y calcular los coeficientes técnicos y su matriz de una economía en la que se dan las siguientes transacciones:

La agricultura adquiere del sector servicios por 2 unidades monetarias (u.m.); del propio sector por 10; del industrial por 6; paga salarios por 4. Produce por 42. El terciario adquiere *inputs* intermedios por 24; paga salarios por 14; queda excedente bruto de explotación por 18. La industria compra bienes agrarios, industriales y de servicios por valor de 4, 12 y 6 respectivamente; su valor añadido es de 26 y el EBE de 12. La producción agraria destinada a ser utilizada por otras actividades es de 16. Los productos industriales destinados a otras ramas valen 28. Los de servicios destinados a consumos intermedios 20, y los destinados a demanda final 36.

2. Analizar la estructura porcentual del PIB que se ofrece a precios constantes.

OPERACIONES	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 (P)	1994 (P)	1995 (A)
Consumo privado nacional	63,2	63,3	63,1	63,7	63,7	64,1	65,0	64,3	63,5	63,8
Consumo público	14,7	15,1	14,9	15,3	15,9	16,4	17,0	17,6	17,1	16,9
Formación bruta de capital fijo	19,5	21,0	22,8	24,7	25,4	25,2	23,9	21,7	21,6	22,7
Variación de existencias	0,5	-0,3	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0	0,0	0,4	0,6
Exportación de bienes y servicios	19,8	20,0	20,0	19,6	19,5	20,6	22,0	24,1	27,6	29,0
Importación de bienes y servicios	-17,7	-20,2	-21,9	-24,6	-25,3	-27,2	-28,9	-27,7	-30,2	-32,0
<b>PIB</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Ramas agraria y pecuaria	5,6	6,0	5,8	5,2	5,2	5,0	4,9	5,0	4,4	3,7
Ramas industriales	30,7	33,6	35,8	36,0	36,0	35,8	35,1	34,3	34,9	35,1
- Industrias excepto construcción	29,2	28,9	28,8	28,4	28,0	27,7	27,5	27,0	27,6	28,3
- Construcción	1,5	4,7	7,0	7,6	8,0	8,1	7,6	7,3	7,3	7,3
Ramas de los serv.	53,7	52,6	52,4	52,7	52,7	52,1	51,9	50,8	50,0	50,9
- Serv. destinados a la venta	41,0	40,4	40,1	40,1	39,3	39,3	40,2	41,0	41,3	41,4
- Serv. no destinados a la venta	12,7	12,2	12,3	12,6	13,4	12,8	11,7	9,8	8,7	9,5
Imp. netos ligados a la importación	1,0	1,2	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3	1,1	1,0	1,0
IVA que grava los productos	4,5	4,6	4,6	4,7	4,7	4,7	4,9	4,8	4,8	4,7
<b>PIB</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(P) Estimación provisional (A) Estimación avance

Fuente: C.N.E. Serie contable 1990-95 (Madrid, INE, 1997) pp. 32-33.



3. Valorar y comentar la evolución y composición de la Cuenta de Renta (C.3.), expresada en millones de pesetas.

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 (P)	1994 (P)	1995 (A)
Cuenta de Renta (C.3.)	14.719.338	16.450.815	16.342.043	20.376.708	22.888.454	23.698.983	25.027.343	26.429.991	29.121.336	32.438.534
Impuestos sobre el patrimonio	14.822.817	16.053.750	13.570.148	20.942.781	24.011.648	24.826.613	25.991.476	30.063.374	30.362.977	32.033.319
Impuestos sobre el consumo	14.794.494	16.541.758	18.881.730	20.904.083	23.996.228	26.790.373	28.943.482	30.077.292	30.525.453	32.009.034
Impuestos sobre el trabajo	26.523	42.802	38.468	38.098	35.448	36.238	37.994	39.032	37.474	46.363
Impuestos sobre el patrimonio, el consumo y el trabajo	3.501.281	3.773	4.162.121	4.687.314	4.976.273	5.400.368	6.092.927	5.841.066	6.564.430	6.975.500
Impuestos sobre el patrimonio	368.132	337.864	438.371	685.611	790.760	1.136.009	1.447.570	1.520.032	1.186.960	1.677.535
Impuestos sobre el consumo	11.390	11.312	10.825	14.307	16.745	24.475	26.734	37.896	30.466	27.638
Impuestos sobre el trabajo	297.491	410.124	501.639	591.878	514.941	375.906	644.035	514.001	493.702	715.982
TOTAL	33.624.483	37.587.154	42.025.197	47.267.999	52.390.841	57.661.964	62.219.685	64.408.310	67.961.811	73.890.378



## SOLUCIONES

1. TIO:

V \ C	A	I	S	CI	DF	EMPLEOS FINALES
A	10	4	2	16	26	42
I	6	12	10	28	20	48
S	2	6	12	20	36	56
CI	18	22	24	64	82	146
N	4	14	14	32		
B	20	12	18	50		
VA	24	26	32	82		
REC	42	48	56	146		

2. Coeficientes técnicos:

	1	2	3
1	$a_{11}$	$a_{12}$	$a_{13}$
2	$a_{21}$	$a_{22}$	$a_{23}$
3	$a_{31}$	$a_{32}$	$a_{33}$

siendo,

$$a_{11} = \frac{10}{42} = 0,238 \quad a_{12} = \frac{4}{48} = 0,083 \quad a_{13} = \frac{2}{56} = 0,035$$

$$a_{21} = \frac{6}{42} = 0,142 \quad a_{22} = \frac{12}{48} = 0,250 \quad a_{23} = \frac{10}{56} = 0,178$$

$$a_{31} = \frac{2}{42} = 0,047 \quad a_{32} = \frac{32}{48} = 0,125 \quad a_{33} = \frac{12}{56} = 0,214$$

quedando la matriz de los coeficientes técnicos:

$$= \begin{vmatrix} 0,238 & 0,083 & 0,035 \\ 0,142 & 0,250 & 0,178 \\ 0,047 & 0,125 & 0,214 \end{vmatrix}$$

## APÉNDICE

### 1. LA NUEVA E. P. A. Y LOS SUBEMPLEADOS. EL CASO ESPAÑOL

En la Encuesta de Población Activa se introdujeron algunos cambios a partir del primer trimestre de 1999, lo que ha supuesto una nueva definición del concepto de subempleados, y otras modificaciones metodológicas, como la alteración en el método de recogida de datos.

Respecto al nuevo concepto de «**subempleados**» se le añade la categoría «**por insuficiencia de horas**»; que se refiere a las trabajadas en relación a ocupados normales del mismo sector. Los «subempleados» quedan definidos como ocupados que desean trabajar más horas, están disponibles y trabajan a la semana menos horas que un trabajador a tiempo completo del mismo sector. Se trata, por tanto, de ocupados que al ser encuestados manifiestan querer trabajar más tiempo, que están disponibles para hacerlo y cuyas horas efectivas de trabajo en la semana son inferiores a las que trabajan los empleados de su misma rama de actividad.

En esta categoría se incluyen subempleados, como las empleadas del hogar, lo que ha provocado un incremento contable en el número de personas ocupadas, que viene a coincidir con un afloramiento de empleo procedente de la economía sumergida. Es decir estamos ante «subempleados» que anteriormente no se contabilizaban como empleos y ahora sí, especialmente mujeres y jóvenes en el sector servicios.

Hay también un cambio en el método de recogida de datos que se viene a hacer desde la referida EPA-I del primer trimestre, telefónicamente, alterando por tanto la forma de recepción de datos. Otros cambios metodológicos han sido el hecho de que las entrevistas se harán también en agosto, la ampliación del número de secciones, la investigación del trabajo desarrollado durante todo el trimestre anterior y la estimación del número de ETI's.

Por el contrario no cambia la metodología ni las definiciones de empleado, activo, inactivo y parado. En este sentido cabe llamar la atención sobre ciertas rigideces e imperfecciones en el mercado de trabajo español que le hace poco adaptable a las fases del ciclo económico y al mejor aprovechamiento de las fa-

ses expansivas del mismo. Por ejemplo la falta de movilidad, concretada en que un 75,74 por ciento de los parados no están dispuestos a aceptar un puesto de trabajo si tienen que cambiar de residencia. También en el hecho de que un 44,2 por ciento de los parados no aceptan puestos de trabajo con sueldos inferiores a los esperados. Y en que un 28,6 por ciento de los calificados como parados no está dispuesto a un cambio de ocupación.

## **2. AGREGADOS MONETARIOS: LA NUEVA M-3 DEL BANCO CENTRAL EUROPEO**

El Banco Central Europeo basa su estrategia de política monetaria en dos elementos clave: la fijación de un objetivo inflación (estabilidad de precios) y el control de la cantidad de dinero (masa monetaria).

Los agregados monetarios normalmente utilizados son el M-1 (dinero efectivo (E) más dinero bancario (D-1) o de cuentas corrientes a la vista. El M-2 se obtiene sumando al M-1 lo existente en cartillas de ahorro (D-2). El M-3 se obtendría sumando al M-2 las imposiciones a plazo fijo (D-3). Y los Activos Líquidos en manos del Público, los populares «Alpes» o «ALP», que serían el M-3 más los bonos, pagarés de empresa, títulos del Tesoro y otros instrumentos financieros.

Actualmente el Banco Central Europeo, por ejemplo, puede establecer como referencia un crecimiento de la tasa anual de inflación en la zona euro del 2 por ciento, y un crecimiento de la cantidad de dinero o masa monetaria del 4,5 por ciento.

La definición concreta del nuevo agregado monetario M-3 para el que establece este valor de referencia se decidió por el BCE el 1 de diciembre de 1998, e incluye los siguientes parámetros: 1) El efectivo (monedas y billetes) en circulación; 2) determinados pasivos de las instituciones financieras monetarias residentes en el área del euro y los depósitos que constituyen pasivos de algunos organismos de la Administración Central de algunos Estados (tales como los servicios postales y los tesoros); 3) entre los pasivos de estas instituciones se incluyen: depósitos a la vista, depósitos con un plazo de vencimiento de hasta dos años, depósitos con preaviso de hasta tres meses, cesiones temporales, títulos con un vencimiento inferior a dos años, participaciones en fondos de inversión del mercado monetario y otros pasivos líquidos.

## **3. EL NUEVO SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES (SEC-95)**

### **3.1. Introducción**

El nuevo Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales 1995<sup>1</sup> (abreviadamente SEC-95) es fruto del trabajo conjunto de los países europeos para con-

<sup>1</sup> La regulación y aplicación del SEC-95 está recogida legislativamente en el denominado «Reglamento del Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales 1995» de la Unión Europea, obligando a los países miembros a realizar sus estimaciones del PIB y sus componentes de acuerdo a un calendario específico y siguiendo los criterios del SEC-95.

seguir mayor homogeneidad y comparabilidad en las mediciones de las magnitudes macroeconómicas en el seno de la Unión Europea. Los nuevos criterios afectan a la estimación del PIB, y a los medidores de convergencia del déficit público y la deuda pública.

Los datos de la Contabilidad Nacional de España referidos al primer trimestre de 1999 publicados en junio de dicho año fueron los primeros en ser calculados con la nueva metodología adoptada por todos los países de la U. E. Ello supone también revisar hacia atrás las series trimestrales de Contabilidad Nacional, para hacer posibles las comparaciones interanuales. No obstante el SEC-79 seguirá uti-

## CONTABILIDAD NACIONAL PRINCIPALES CAMBIOS CON EL SEC-95

### Comparación del PIB desde la óptima de la demanda (miles de millones de pesetas)

	Base 1996	Base 1995	Diferencia	
			Valor	%
Gasto en consumo final*	57.579	59.325	+1.746	+3,0
FBK	14.745	16.260	+1.515	+10,3
Exportaciones	13.533	13.452	-81	-0,6
Importaciones	16.077	16.197	+120	+0,8
PIB	69.780	72.840	+3.060	+4,4

(\*) Comprende el gasto en consumo final de los hogares, las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares y las Administraciones públicas.

### Estructura porcentual (demanda)

	Base 1996	Base 1995	Diferencia valor
Consumo final	79,7	77,9	-1,8
Formación bruta de capital	23,5	22,2	-1,3
Exportación de bienes y servicios	29,5	22,8	-6,7
Importación de bienes y servicios	-32,6	-23,0	+9,6

### Estructura porcentual (oferta)

	Base 1996	Base 1995	Diferencia valor
Ramas agraria y pesquera	3,8	4,3	+0,5
Ramas industriales	27,8	21,3	-6,5
Construcción	7,5	7,9	+0,2
Servicios de mercado	41,6	45,1	+3,5
Servicios de no mercado	13,5	14,3	+0,8
Impuestos netos sobre los productos	5,7	7,8	+2,1

Fuente: INE-CNE

lizándose para criterios como la medición de la aportación española al presupuesto comunitario.

A continuación vamos a señalar algunas de las modificaciones introducidas más destacadas. Para ello utilizaremos como marco las variables y estructura del cuadro macroeconómico, que como ya señalamos constituye un instrumento básico para el análisis económico y un resumen esquemático muy apretado de la propia Contabilidad Nacional de cualquier economía.

Como recordamos el Cuadro Macroeconómico nos puede presentar los principales agregados contables de una economía según las tres perspectivas clásicas de obtención del PIB: bajo el enfoque de la oferta, de la demanda y eventualmente de las rentas. En términos contables equivaldría a obtenerlo como saldo de la cuenta de bienes y servicios, de la cuenta de producción y de la cuenta de explotación (referidas a la economía total)<sup>2</sup>.

Cada uno de esos enfoques y sus componentes responde en la contabilidad nacional a un conjunto detallado de partidas y equilibrios contables que dan solvencia a las estimaciones.

La naturaleza de los equilibrios que está en la base del cuadro macroeconómico es diferente. Así cuando se habla de PIBpm obtenido bajo una perspectiva de demanda, se obtiene en cuentas nacionales tras el equilibrio oferta/demanda por tipos de productos; en cambio, el PIBpm por oferta o por rentas procede de una contemplación de la realidad a través de las unidades que realizan la producción (las llamadas «ramas de actividad»: agregaciones de unidades con similares actividades productivas, agrarias, industriales, terciarias...).

Tanto el enfoque a través de la demanda, como el enfoque a través de la oferta o por rentas se pueden hacer totalmente compatibles gracias al otro instrumento de análisis económico que son las tablas input-output. En este aspecto la estructura del sistema input-output permite aunar los equilibrios por productos con la descripción coherente de las ramas de actividades productoras. Esta aproximación nos presenta de forma conjunta los tres tipos de cuentas que vamos a mencionar en este apéndice —bienes y servicios, producción y explotación— a partir de un sistema de matrices en el que se sintetizan, simultáneamente, las dos partes implicadas en las operaciones económicas. Así por ejemplo, la venta y la adquisición de un producto, la contratación de un factor de producción, u otro.

Por supuesto que cabe calcular el PIBpm bajo una sola de las perspectivas señaladas: demanda, oferta o, con matizaciones, rentas; ya que en este supuesto de la aproximación vía rentas es, en sentido estricto, sólo posible para las actividades no de mercado ya que, en los demás casos, el «excedente de explotación» es un saldo, por definición. En cualquier caso, la aproximación bajo una sola perspectiva es algo muy limitado, válido cuando no se dispone de información necesaria para la estimación simultánea de los tres enfoques.

---

<sup>2</sup> Vid., CAÑADA, A. (1997): *Introducción práctica a la contabilidad nacional y el marco input-output*, Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

## 3.2. Cambios en el lado de la oferta

### 3.2.1. Nueva valoración de la producción y los empleos

En las cuentas nacionales existen diferentes tipos de valoración para una misma variable u operación, ya que se pretende reflejar las diferencias exis-

#### EL EMPLEO SEGÚN LA NUEVA CONTABILIDAD NACIONAL TRIMESTRAL

	Puestos de trabajo		Puestos de trabajo a tiempo completo	
	I Trim. 1999	Increment. % I Trim. 98	I Trim. 1999	Increment. % I Trim. 98
<b>Ocupados</b>				
Ramas agraria y pesquera	1.313.459	-6,8	1.187.281	-5,5
Ramas energéticas	134.579	-0,2	133.277	-0,2
Ramas industriales	2.809.126	5,1	2.746.736	4,9
Construcción	1.398.396	11,4	1.381.419	11,6
Ramas de los servicios	9.459.351	3,1	8.815.913	3,0
– Servicios de mercado	6.354.774	4,3	5.973.139	4,0
– Servicios de no mercado	3.104.577	0,7	2.842.774	0,8
<b>Total</b>	<b>15.114.910</b>	<b>3,2</b>	<b>14.264.626</b>	<b>3,3</b>
<b>Asalariados</b>				
Ramas agraria y pesquera	468.924	-8,0	449.723	-7,6
Ramas energéticas	132.939	-0,2	131.737	-0,2
Ramas industriales	2.618.067	5,7	2.566.198	5,5
Construcción	1.275.597	11,9	1.264.100	12,0
Ramas de los servicios	7.916.588	3,7	7.736.438	3,5
– Servicios de mercado	4.812.011	5,7	4.533.664	5,3
– Servicios de no mercado	3.104.577	0,7	2.842.774	0,8
<b>Total</b>	<b>12.412.115</b>	<b>4,3</b>	<b>11.788.194</b>	<b>4,3</b>
<b>Autónomos</b>				
Ramas agraria y pesquera	644.535	-6,1	737.558	-4,2
Ramas energéticas	1.640	-0,1	1.340	-0,2
Ramas industriales	191.059	-2,0	180.540	-2,3
Construcción	122.799	6,4	117.310	7,0
Ramas de los servicios	1.542.763	0,2	1.439.475	0,1
– Servicios de mercado	1.542.763	0,2	1.439.475	0,1
– Servicios de no mercado	0	–	0	–
<b>Total</b>	<b>2.702.795</b>	<b>-1,3</b>	<b>2.476.432</b>	<b>-1,1</b>

Fuente: INE-CNE. Ver: <www.ine.es> y <www.la-moncloa.es>



tentes en la percepción del precio en el mundo real según el tipo de agente implicado en la operación económica. Así, un Hogar tiene una percepción diferente del precio de un bien que adquiere en una tienda, que el del productor que lo ha fabricado y no está vinculado a la distribución del producto. Centrándonos en una variable clave como es la producción podemos observar tales matices en los distintos «Tipos de valoración de la producción».

El «**precio de adquisición**» se corresponde con el precio pagado por el comprador. Mientras, las diferencias de conceptos entre el «precio de productor» y el «precio básico», surge de los matices originados por la presencia de intermediarios, que cubren actividades como transporte o comercialización, así como impuestos —o subvenciones— diversos que recaen unos sobre el productor, otros sobre el consumo, etc.

Así, el «**precio básico**» de un producto se valoraría por la suma de los costes en los que se incurre para su fabricación: coste de los inputs intermedios y coste de los inputs primarios (trabajo y capital), junto al componente impositivo de los otros impuestos (netos de subvenciones) ligados a la producción.

El «**precio de productor**» en el SEC-95 (llamado precio salida de fábrica en el SEC-79) sería el precio básico más los impuestos sobre los productos (netos de subvenciones).

Por último, la diferencia entre el «precio de productor» y el «precio de adquisición» viene dada por los márgenes que incorporarán las ramas distribuidoras del producto (comercio y transporte) y, en su caso, el IVA que grava los productos.

El SEC-95 ha fijado como reglas óptimas que el total de los empleos se registren a precios de adquisición, y la producción a precios básicos. Esto hace que aparezca un «**Valor Añadido Bruto a precios básicos**» (VABpb) como saldo entre la producción valorada a precios básicos y el consumo intermedio valorado a precios de adquisición (en la SEC-79 aparecía el VAB definido a precios de mercado). En el caso de la «**Otra producción no de mercado**», al no existir precio significativo, el acuerdo es valorar esta producción por la suma de los costes en que se incurre para su elaboración (consumo intermedio; remuneración de asalariados; consumo de capital fijo).

### 3.2.2. Producción de mercado, producción de no mercado y consumos intermedios

a) La «**producción de mercado**» es la que se vende o cede en el mercado, o se destina a ese fin. Incluye por tanto los productos que se utilizan para pagos en especie o se intercambian. No obstante el componente fundamental es la producción vendida en el mercado a precios económicamente significativos (cuando los precios cubran al menos el 50 por ciento de los costes). Este criterio sólo se maneja en realidad, para dilucidar si es producción de mercado en el caso de las unidades de las Administraciones públicas o de las **Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH)** privadas. Estas ISFLSH tienen según el SEC-95 tres características: sirven a los Hogares, son productores no de mercado,

y sus recursos principales proceden de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares.

b) La «**producción no de mercado**» comprende dos categorías: la «producción para uso final propio», y la «otra producción no de mercado».

La «**producción para uso final propio**» se corresponde con la que es utilizada por el propio productor para usos finales, estableciéndose dos clases según sea para «consumo final propio» (producción para autoconsumo agrícola, producción imputada de los servicios de alquiler de viviendas ocupadas por sus propietarios y la producción de los servicios de personal doméstico remunerado por el hogar) y la llamada «**Formación Bruta de Capital Fijo propia**», que incluye máquinas o edificios producidos por una unidad de producción para su propia utilización (también las viviendas construidas por los hogares para su propia utilización).

La «**Otra producción no de mercado**» incluye la producción elaborada por Administraciones Públicas e ISFLSH suministrada gratuitamente o a un precio que no es económicamente significativo. Aquí se incluyen actividades características de las AAPP como los servicios de administración general, la defensa, la sanidad no de mercado, etc.

Como la «producción no de mercado» se valorará por suma de costes las repercusiones cuantitativas a la hora de estimar el PIBpm resultan en principio mínimas. Sin embargo si se van a dar cambios en la forma de contemplar la estructura de la economía y en la importancia relativa de la producción de mercado y de no mercado.

c) Respecto a los «**consumos intermedios**» se han adoptado criterios en relación con dos tipos de gastos que realizan las empresas con creciente importancia en el sistema económico. Por ejemplo el «software» para el que se establece que una parte de los gastos de las empresas deben considerarse como gastos de inversión productiva, a la que denominamos «**Formación Bruta de Capital Fijo**» en Contabilidad Nacional.

También debemos destacar los gastos en «investigación y desarrollo» (I+D), donde el criterio ha sido el opuesto, para evitar problemas prácticos de identificación o delimitación, por lo que estos gastos deben ser incluidos como consumos intermedios y, en ningún caso, gastos de capital. Respecto a las «**Remuneraciones de asalariados**», está el tema de las dietas y gastos de viaje cada vez más relevante. El SEC-95 establece que «los sueldos y salarios en especie son los bienes y servicios, u otras prestaciones, proporcionados gratuitamente o a precios reducidos por los empleadores y que...no son necesarios para el proceso de producción del empleador...(y que)...para los asalariados representan una renta adicional».

Así, con respecto a las dietas y gastos de viaje, una parte de estos gastos se consideran dentro de la «Remuneración de asalariados», como los gastos en comida, en tanto que el resto serían consumos intermedios; el argumento sería que los gastos en comida son siempre necesarios y los asalariados tendrían que realizarlos en cualquier circunstancia, por lo que no son «consumos intermedios» en el SEC-95.

Otro cambio importante se refiere a los gastos de defensa. Recordemos que la «producción no de mercado» se mide por la suma de los costos, entre los que se incluyen los consumos intermedios. Y tradicionalmente dichos gastos de defensa se han considerado consumos intermedios de las Administraciones Públicas a efectos contables, por lo que formaban parte del PIB pm al incorporarse al consumo público. En el SEC-95 se distinguen: los gastos de capital referidos a instalaciones o bienes de uso militar, pero que son susceptibles de uso civil (como los relacionados con los aeropuertos, puertos, hospitales militares, y otras instalaciones) que se contabilizan como Formación Bruta de Capital Fijo. Esto supone que el valor de los consumos intermedios de las AAPP disminuyen en ese monto.

Otro cambio significativo se produce en el Consumo de Capital Fijo de las Administraciones Públicas, además del ya referido a las instalaciones militares susceptibles de uso civil, que son considerados gastos de capital. Nos referimos a una serie de obras de ingeniería civil (autovías, puentes, túneles...) que ahora tienen la consideración de «bienes amortizables», con lo que pasa a incrementarse el consumo de capital fijo de las AAPP, al tiempo que el VABpb de las mismas.

### 3.3. Cambios en el lado de la demanda

#### 3.3.1. Gastos en consumo final y consumo final efectivo. La FBC

Con las definiciones del SEC-79 había dificultades para la comparación entre los distintos países por ejemplo en los gastos de sanidad o enseñanza. Cuanto más peso tenían las AAPP en la financiación de este tipo de servicios, menor representatividad tenían en los gastos de las familias. La Contabilidad Nacional utilizaba una serie de convenciones, como el hacer aparecer a las AAPP como consumidoras finales de un tipo de producción que en realidad consumían los Hogares, o a la inversa, hacer aparecer a éstos como adquirentes de medicamentos, y otros.

El SEC-95 viene a utilizar dos conceptos relacionados con lo que antes denominábamos consumo final: «gasto en consumo final» y «consumo final efectivo».

El «**gasto en consumo final**» refleja la realización de un *gasto* en bienes y servicios de consumo. La diferencia con el «**consumo final efectivo**» es que éste refleja la *adquisición total* de bienes y servicios de consumo; entre ambos se situaría el consumo que en realidad realizan los hogares, principalmente de servicios, pero que son financiadas por las AAPP y también por las ISFLSH.

Se introduce una diferenciación entre el consumo «individual» y el «colectivo». El «individual» referido a «bienes y servicios adquiridos por un Hogar y que sirven para la satisfacción de las necesidades y deseos de los miembros del Hogar». El consumidor por tanto es identificable y su consumo excluye al de otros consumidores. El SEC-95 ha delimitado estos servicios acordando convenios para el tratamiento homogéneo por todos los países en: sanidad, deporte, educación, cultura, asistencia social.

Los servicios «colectivos», sin embargo, son por definición aquellos que se suministran de forma colectiva y simultánea a todos los miembros de una comuni-

dad; financiados y suministrados exclusivamente por las AAPP, como el sistema judicial y legislativo o la defensa del país.

Para el caso de los **ISFLSH**, por convenio, se supone que todo el gasto que realizan es en bienes y servicios suministrados a los hogares, como puede verse también en el esquema referido al «consumo final y gasto en consumo final por sector que realiza el gasto».

Respecto a la «**Formación Bruta de Capital**» se añade como novedad el concepto de «adquisiciones menos cesiones de objetos valiosos». Los objetos valiosos «son bienes no financieros que no se utilizan principalmente para la producción o el consumo, ni se deterioran físicamente con el tiempo en circunstancias normales y se adquieren y mantienen, principalmente, como depósitos de valor. Incluye bienes como obras de arte, metales preciosos o antigüedades.

Dentro de la subpartida de «**Formación Bruta de Capital Fijo**» y también como novedad se incluyen los llamados «activos fijos inmateriales». Consiste en «nueva información, conocimientos especializados», como el software informático y las grandes bases de datos que se utilizan en la producción durante más de un año, la prospección minera y petrolera, o los originales de obras literarias y artísticas, como manuscritos, películas, grabaciones, interpretaciones o maquetas.

Respecto a los cambios introducidos en el tratamiento de las Exportaciones e Importaciones, el objetivo perseguido por el SEC-95 es conseguir la máxima compatibilidad entre la contabilidad nacional y la metodología de la balanza de pagos.

El cambio afecta principalmente a la valoración «**cif**» (valor de un bien entregado en la frontera del país importador, antes del pago de los derechos de importación o de otros impuestos sobre importaciones) o «**fob**» (valor en la frontera del país exportador, que comprende el valor de los bienes a precios básicos; el coste de los servicios de transporte y distribución hasta ese punto de la frontera, los impuestos menos las subvenciones sobre los bienes exportados) con que aparecen estas variables.

Las valoraciones, en general, y en el ámbito agregado (cuadro macroeconómico, TIO, y cuenta de operaciones exteriores de bienes y servicios) son siempre *fob* tanto en las exportaciones como en las importaciones. Lo mismo ocurre, tras ciertas depuraciones, en las exportaciones por tipo de productos. Por el contrario las importaciones se valoran *cif* dado que es un tipo de valoración asimilable a la de precio básico.

#### **3.4. Cambios en el tratamiento de rentas: Remuneración de asalariados, E. B. E. y «rentas mixtas»**

En «**Remuneración de asalariados**» quedan incluidas todas aquellas personas que «mediante un acuerdo trabajan para otra unidad institucional residente», por lo que incluye a propietarios de sociedades y cuasisociedades si trabajan en las empresas.

En «**Excedente Bruto de Explotación**» además de los beneficios empresariales, los intereses, y alquileres, reaparece el concepto de «renta mixta», cuando se habla de empresas no constituidas en sociedades pertenecientes al sector de los hogares; la integran, principalmente, los agricultores y los empresarios individuales siempre que no estén constituidos en sociedad. Se habla de una renta de origen mixta por ser una renta primaria obtenida en el proceso de producción que no puede identificarse claramente con algunos de los factores básicos, trabajo y capital. Un convenio del SEC-95 incluye aquí la producción de *servicios de alquiler de las viviendas ocupadas por sus propietarios*, que en España tiene gran importancia en términos de PIB.

## EUROSTAT Y OTRAS FUENTES DE LA U.E. EN INTERNET

### **COMISIÓN EUROPEA**

<http://europa.eu.int>

### **CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA**

<http://ue.eu.int>

### **TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS**

<http://www.curia.eu.int>

### **TRIBUNAL DE CUENTAS**

<http://www.eca.eu.int>

### **COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL**

<http://www.esc.eu.int>

### **COMITÉ DE LAS REGIONES**

<http://europa.eu.int/comreg/comreg.html>

### **BANCO EUROPEO DE INVERSIONES**

<http://www.bei.org>

### **BANCO CENTRAL EUROPEO**

<http://www.ecb.int>

### **OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES DE LA C.E.**

<http://www.eur-op.eu.int>

### **EUROSTAT DATA SHOP**

<http://www.euroinfo.cce.es/cedoc/datashop.html>

### **AGENCIA EUROPEA DEL MEDIO AMBIENTE**

<http://www.eea.dk>

### **PARLAMENTO EUROPEO**

<http://www.europar.es>

### **AGENCIA EUROPEA PARA LA EVALUACIÓN DE MEDICAMENTOS**

<http://www.eudra.org/emea.html>

### **CEDEFOP**

<http://www.cedefop.gr>

### **EUROPOL**

<http://www.europol.eu.int>

### **FUNDACIÓN EUROPEA DE FORMACIÓN**

<http://www.etf.it>

### **FUNDACIÓN EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO**

<http://www.eurofound.ie>

### **OBSERVATORIO EUROPEO DE LA DROGA Y LAS TOXICOMANÍAS**

<http://www.EMCDDA.org>

### **OFICINA COMUNITARIA DE VARIEDADES VEGETALES**

<http://www.cpvo.fr>

### **OFICINA EUROPEA DE LENGUAS MINORITARIAS**

<http://www.eblul.bic.be>

### **EUROINFO**

<http://www.euroinfo.cce.es>

## CAPÍTULO 3

# DESARROLLO Y SUBDESARROLLO ECONÓMICO

«El mucho oro no sustenta a los Estados, ni está en él la riqueza de ellos».

MARTÍN GONZÁLEZ DE CELLORIGO  
*Memorial de la política necesaria...*, 1600

## 1. CRECIMIENTO Y DESARROLLO SOSTENIBLE

No existe hoy gobierno, en el mundo, que no se manifieste decidido partidario del desarrollo económico. No siempre ha sido así. Todavía hace algunas décadas subsistían estructuras nacionales cuyos responsables se mostraban enemigos de toda reforma. Hoy, ninguno es capaz de decir que está contra el progreso económico. Pero si vemos las cosas con más atención hay países que impulsan más sinceramente la transformación que otros. Estos utilizarán fórmulas del tipo «desarrollo sí, pero...». El problema suele aparecer aquí, cuando se empieza a poner condicionantes normalmente basados en supuestas virtudes propias. Y éstas pueden ir desde obligar a una vestimenta determinada —como el «burka» en Afganistán— a la, mucho menos romántica, ablación.

Lo que suele ocurrir en tales situaciones es que los cuadros y personas más cualificadas se empiezan a apartar del régimen; quienes tienen posibilidades abandonan el país, el progreso técnico se estanca, y luego el conjunto del país y el nivel de bienestar retrocede.

Cierto también, que ha habido grandes transformadores desde el poder. «El Rey sol» en Francia, Carlos III en España, o Porfirio Díaz en México. En todos ellos, en medio de un gran inmovilismo social, un puñado de «ilustrados» se in-

crustan en el aparato del Estado abriendo en sus países periodos de modernización y progreso técnico notables. Recordemos el caso de Kemal Atatürk, padre de la Turquía moderna. Sustituye en los años veinte el alfabeto árabe tradicional por los caracteres latinos; adopta el calendario cristiano y el código civil europeo con igualdad para la mujer; elimina los chadores obligatorios de una parte de la población. Y además, vive para contarlos, siendo aún ensalzados y recordados en múltiples representaciones a lo largo y ancho de la actual Turquía que él condujo al siglo XX. Sin embargo, en las postrimerías de ese mismo siglo el Sha de Persia, en Irán, nacionalizado el petróleo y, cuando se están creando las condiciones previas al crecimiento económico moderno, se ve obligado a abandonar el país y morir exiliado en El Cairo, a principios de los ochenta<sup>1</sup>.

Y es que sólo el progreso técnico no basta. Este conduce en plazo más o menos largo a transformaciones sociales profundas, que hay que prever y racionalizar. Porque el simple crecimiento económico, como manifestación contable del incremento de determinadas magnitudes macroeconómicas, no es lo mismo que desarrollo económico. Éste, podemos seguir definiéndolo como un crecimiento en el que de forma gradual van potenciándose los recursos humanos y materiales de un país, mediante transformaciones progresivas de su estructura económica, tendentes a atenuar o suprimir los desequilibrios característicos de la situación de partida<sup>2</sup>. Desequilibrios, principalmente, de tres tipos:

1. **Desequilibrios intersectoriales.** Se manifiestan en situaciones que van desde el raquitismo en algunos sectores de actividad, al exceso de capacidad instalada en otros.
2. **Desequilibrios sociales.** Causados por desigualdades salariales, el desempleo o la conflictividad laboral.
3. **Desequilibrios territoriales.** De unas zonas del país con respecto a otras, y cuya manifestación más visible son las migraciones.

Como se supone que las autoridades de todos los países luchan, hoy, por vencer estos desequilibrios hablaremos de Países «En» Desarrollo (PED). El concepto de país o economía subdesarrollada, aparece más ligado a la idea de «estar instalado», pasivamente, en el atraso. Un PED podrá reconocer que está atrasado, pero en tensión por el desarrollo, con un sentido más dinámico. En los países avanzados (PA) el crecimiento y el desarrollo económico van generalmente en paralelo, estando el proceso más consolidado en el tiempo, con propensión a extenderse, y llevando aparejado crecimientos de productividad y del PIB por habitante, así

<sup>1</sup> En febrero de 1989, podían verse en el antiguo Palacio de los Palevi, en Teherán, convertido en museo, los largos pliegos de firmas, dirigidos al Sha, hasta poco antes de su caída, por los mullahs islámicos llamándole la atención sobre las «perniciosas» influencias de los visitantes extranjeros y la corrupción de sus costumbres asociadas a las empresas y formas de vida foráneas. Una de ellas la tenencia de animales de compañía, ilustrada con una —supuestamente delatadora— foto de la ex Emperatriz Farah Diba acariciando un gato.

<sup>2</sup> Vid., SAMPEDRO, J. L., o. c. pp. 251 y ss. También vid., KUZNETS, S.: *Crecimiento económico moderno*, Madrid, Aguilar, 1973.



como transformaciones estructurales. Es lo que, con Kuznets, denominamos crecimiento económico moderno.

Aún el hecho de que el desarrollo económico se dé en un conjunto de países y durante un periodo dilatado de tiempo no quiere decir que sea sostenible. Esto es, mantenible indefinidamente y compatible con el del resto de los países, dentro del necesario equilibrio medioambiental y demográfico, en una economía globalizada.

### **Desarrollo sostenible y gestión ambiental**

El proyecto relativo a las mesetas de loes, en la árida región septentrional de China ilustra claramente la relación entre el nivel de ingresos y la gestión ambiental. Los agricultores pobres de la región subsisten en base a los cultivos de bajo rendimiento, en tanto que sus tierras siguen sufriendo grandes erosiones ocasionadas por las escorrentías del agua de lluvia. Mediante la utilización de ideas y experiencia locales, el proyecto se propone facilitar a 1.200 millones de personas los recursos necesarios para retener parte de las escorrentías, mantener un suministro de agua fiable y utilizar los depósitos de sedimentos para llenar los canales erosionados en una región que suele describirse como paisaje lunar. Los esfuerzos locales realizados anteriormente sólo tuvieron éxito parcial porque no se tomó en ellos plenamente en cuenta la necesidad de ofrecer incentivos financieros para fomentar una gestión adecuada del medio ambiente. En el nuevo proyecto apoyado por la AIF se procura corregir ese desequilibrio y se proporcionan considerables incentivos para que los agricultores adopten medidas a largo plazo encaminadas a renovar y rehabilitar la zona.

*Fuente: Hacia un desarrollo sostenible. B. M., p. 19.*

## **2. INDICADORES SELECCIONADOS DEL CRECIMIENTO. EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO**

En su «Informe sobre el desarrollo mundial», el Banco Mundial, anualmente, publica los datos actualizados sobre los «Indicadores Seleccionados del Desarrollo mundial». En ellos pueden observarse los diversos ritmos económicos y la forma en que pueda estar produciéndose la expansión económica. Si estamos, o no, en un marco de perpetuación de desequilibrios, o en el curso de un proceso de transformaciones estructurales con mejoras de renta y bienestar. En bastantes casos veremos que son Indicadores de crecimiento simplemente contable, cuando no de simple subdesarrollo.

El Índice de Desarrollo Humano (I.D.H.), por su parte, engloba datos referidos a la esperanza de vida al nacer, tasa de alfabetización de adultos, promedio de años de escolaridad y nivel de ingresos por habitante expresados en paridad de poder adquisitivo (P.P.A.) y no por tipo de cambio.

### 3. CARACTERÍSTICAS DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO

Analizando todas y cada una de las decenas de economías nacionales anteriormente referidas, debemos intentar, en medio de esa diversidad aparente, obtener una tipología básica que nos permita caracterizar una economía en desarrollo.

Haciéndolo así, podemos seguir considerando que una economía en desarrollo presenta 1) una estructura primaria y dual; 2) su funcionamiento se caracteriza por la inestabilidad y la dependencia; y 3) difícilmente puede romper el círculo vicioso de la pobreza<sup>1</sup>. Veamos cada uno de estos tres aspectos.

1.1.) Estructura primaria, por el predominio de actividades basadas en la explotación del suelo y/o el subsuelo. Manifestada en tres planos: a) ocupación de la población, b) producción interna, c) exportación.

#### EJEMPLO DEL CÁLCULO DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO

El IDH se basa en tres indicadores: longevidad (medida en función de la esperanza de vida al nacer), nivel educacional (medido en función de una combinación de alfabetización de adultos (ponderación, dos tercios) y tasas de matriculación combinada primaria, secundaria y terciaria (ponderación, un tercio); y nivel de vida, medido por el PIB per cápita real (PPA en dólares).

Para el cálculo del índice se han establecido valores mínimos y máximos fijos respecto de cada uno de esos indicadores:

- Esperanza de vida al nacer: 25 años y 85 años.
- Alfabetización de adultos: 0% y 100%.
- Tasa bruta de matriculación combinada: 0% y 100%.
- PIB real per cápita (PPA en dólares): 100 dólares PPA y 40.000 dólares PPA.

Para cualquier componente del IDH, es posible comparar países individuales aplicando la fórmula general:

$$\text{Índice} = \frac{\text{Valor } x, \text{ efectivo} - x, \text{ mínimo}}{\text{Valor } x, \text{ máximo} - \text{valor } x, \text{ mínimo}}$$

Si, por ejemplo, la esperanza de vida al nacer en un país es de 65 años, el índice de esperanza de vida para este país sería:

$$\frac{65 - 25}{85 - 25} = \frac{40}{60} = 0,667$$

<sup>1</sup> Vid., BARRE, R.: *El desarrollo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1975, p. 16

El cálculo del índice de ingresos es algo más complejo. El ingreso medio mundial de 1994, de 3.135 dólares PPA, se adopta como límite ( $y^*$ ) y cualquier ingreso superior a este límite se desuenta utilizando la siguiente fórmula de la utilidad del ingreso:

$$\begin{aligned}
 W(y) &= y^* \text{ para } 0 < y < y^* \\
 &= y^* + 2[(y - y^*)^{0.75}] \text{ for } y^* \leq y \leq 2y^* \\
 &= y^* + 2(y^{0.75}) + 3[(y - 2y^*)^{0.75}] \text{ for } 2y^* \leq y \leq 3y^* \\
 &= y^* + 2(y^{0.75}) + 3[(y - 2y^*)^{0.75}] + n \{ [1 - (n-1)y^*] \}^{0.75} \\
 &\quad \text{por } (n-1)y^* \leq y \leq ny^*
 \end{aligned}$$

Para calcular el valor descontado del ingreso máximo de 40.000 dólares PPA, se utiliza la siguiente versión de la fórmula de Atkinson:

$$\begin{aligned}
 W(y) &= y^* + 2(y^{0.75}) + 3(y^{0.75}) + 4(y^{0.75}) + 5(y^{0.75}) \\
 &\quad + 6(y^{0.75}) + 7(y^{0.75}) + 8[(40.000 - 7y^*)^{0.75}]
 \end{aligned}$$

Esto se debe a que 40.000 dólares PPA se ubican entre  $7y^*$  y  $8y^*$ . Con la fórmula indicada para el valor descontado del ingreso máximo de 40.000 dólares PPA es 6.154 dólares PPA.

El cálculo del IEM se ilustra con dos ejemplos: Grecia, país industrializado y el Gabón, país en desarrollo.

País	Esperanza de vida (años)	Alfabetización de adultos (%)	Tasa de matriculación combinada (%)	PIB real per cápita (PPP en dólares)
Grecia	77,8	96,7	82	11.265
Gabón	54,1	62,6	60	3.641

#### Índice de esperanza de vida

$$\text{Grecia} = \frac{77,8 - 25}{55 - 25} = \frac{52,8}{30} = 1,76$$

$$\text{Gabón} = \frac{54,1 - 25}{55 - 25} = \frac{29,1}{30} = 0,97$$

#### Índice de alfabetización de adultos

$$\text{Grecia} = \frac{96,7 - 0}{0 - 0} = \frac{96,7}{0} = 0,967$$

$$\text{Gabón} = \frac{62,6 - 0}{0 - 0} = \frac{62,6}{0} = 0,626$$

#### Índice de matriculación combinada primaria, secundaria y terciaria

$$\text{Grecia} = \frac{82 - 0}{0 - 0} = \frac{82}{0} = 0,82$$

$$\text{Gabón} = \frac{60 - 0}{100 - 0} = 0,600$$

### Índice de nivel educacional

$$\text{Grecia} = [2 (0,967) + 1 (0,820)] \div 3 = 0,918$$

$$\text{Gabón} = [2 (0,625) + 1 (0,600)] \div 3 = 0,617$$

### Índice de PIB real per cápita ajustado (PPA en dólares)

El PIB real per cápita de Grecia, 11.265 dólares PPA, está por encima, pero es menos del doble del límite. Por consiguiente, el PIB real per cápita ajustado para Grecia sería 5.982 dólares PPA, debido a que  $5.982 = [5.835 + 2 (11.625 - 5.835)]$ .

El PIB real per cápita del Gabón, de 3.641 dólares PPA, es inferior al límite, de modo que no necesita ajuste.

De esta manera, el índice del PIB real per cápita ajustado (PPA en dólares) para Grecia y el Gabón sería:

$$\text{Grecia} = \frac{5.982 - 100}{6.154 - 100} = \frac{5.882}{6.054} = 0,972$$

$$\text{Gabón} = \frac{3.641 - 100}{6.154 - 100} = \frac{3.541}{6.054} = 0,584$$

### Índice de desarrollo humano

Como el IDH es un promedio simple del índice de esperanza de vida, el índice de nivel educacional y el índice del PIB real per cápita ajustado (PPA en dólares). Se calcula dividiendo por 3 la suma de los tres índices.

País	Índice de esperanza de vida	Índice de nivel educacional	Índice de PIB real per cápita ajustado (PPA en dólares)	IDH
Grecia	0,880	0,918	0,972	0,923
Gabón	0,485	0,617	0,584	0,562

- a) Mayor parte de la población ocupada en la agricultura. También en explotaciones mineras. Muy superior en el sector servicios que en el industrial, por el desarrollo abultado del sector público, el empleo en servicios domésticos, y el desplazamiento a zonas urbanas, costeras y de comunicaciones, donde se instala el capital extranjero. Esto produce también una inflación, más o menos crónica, de intermediarios. Una especie de lumpenburguesía mercantil, que da origen a un sector terciario sobredimensionado, cajón de sastre estadístico de actividades muy diversas, de productividad reducida. Lo que oculta un alto paro encubierto.

No estamos de acuerdo en este sentido con que tal desempleo disfrazado se dé en la agricultura. Algunos autores (Lewis y el propio Barre) aceptan medir el desempleo disfrazado calculando cuántos hombres hacen falta en la agricultura para obtener una determinada producción, teniendo en cuenta el cultivo, técnicas y equipo. Los cálculos así realizados han llegado a estimar un exceso de población agrícola del 25% en la India, hasta el 50% en Egipto, e igualmente importante en América central y otros países asiáticos.

Precisamente la divulgación y sobre todo vulgarización del modelo de W. Lewis del excedente de la fuerza laboral, ha venido a abonar la idea del abandono de la agricultura y la ganadería en muchos PED con muy negativas consecuencias.

- b) Producción interna compuesta de productos agrícolas, que tienden a cubrir la subsistencia de la población, y materias primas. En ocasiones centros industriales, sobredimensionados, orientados hacia la industria pesada. Mientras, por el contrario, una inexistente industria de transformación.
- c) Exportaciones concentradas también en productos mineros o de agricultura de plantación. Países como Chile llegaron a tener —hasta la crisis energética— el 75% de sus exportaciones concentradas en tres productos, cobre (48% del total), nitratos y lana. Guatemala, entre café, plátanos y goma para mascar, el 94%. Egipto con el algodón, 83%. Pakistán, yute y algodón, 78%. Birmania, arroz, 82%. Venezuela, petróleo 93%... Es decir, especialización muy grande en determinadas producciones, y muy dependientes en su mercado interno de todo lo demás. Países del Golfo Pérsico, Libia o Argelia, son ejemplos actuales de Estados «rentistas» típicos.

1.2.) **Estructura dual.** Comprende dos realidades económicas yuxtapuestas.

- a) Un sector precapitalista. más antiguo, autóctono, donde reina el trueque y la subsistencia. Donde el cálculo en dinero y lo que ello implica de racionalización de la actividad, previsión, etc no acaba de penetrar. Está constituido por pequeñas economías agrícolas cerradas, como en el caso de Bolivia, o Perú en la sierra, donde el trueque asigna a «la papa» un valor de moneda. Donde la artesanía tradicional juega un papel importante en las aldeas.
- b) Un sector capitalista. Moderno, en gran parte orientado y conectado con el mercado exterior. En parte autóctono, escasamente industrial y sobre todo comercial. Por su carácter especulativo tiende a provocar una desviación de las capacidades humanas existentes hacia actividades de intermediación, más que industriales o de otro tipo. En México actualmente, por ejemplo, el comercio sigue produciendo a los comerciantes doble de ingresos que a los agricultores.

Entre el sector precapitalista y el capitalista no abundan los nexos. El segundo es, con frecuencia, una mera prolongación de otros países. Por eso podemos denominar a estas economías como «desarticuladas», tendiendo tal dualidad a autorreproducirse.

Las empresas extranjeras allí instaladas aprovechan la mano de obra barata y la mayor proximidad a otros mercados. Las inversiones en infraestructura que realizan tienden, lógicamente, a integrar más el sector moderno de la economía con el mercado exterior, que a integrar más al país consigo mismo. Por ejemplo, el único ferrocarril en funcionamiento todavía en Mauritania —construido por la empresa francesa Mines de Fer de la Mauritanie, MIFERMA— es el que lleva el hierro desde la mina —en Zouerat— a la costa, donde es embarcado para las siderurgias de destino<sup>4</sup>. El mismo caso de las inversiones de la empresa española Fosfatos de Bu Cráa en el gran pantalán del puerto de El Aaiún y su cinta transportadora desde el yacimiento a la costa<sup>5</sup>. Con la creación de la Compañía Camerunesa del Aluminio, dijo R. Barre que no era un problema de Camerún resuelto por Pechiney, sino un problema de Péchiney resuelto en el Camerún.

2. **Funcionamiento.** En una economía en desarrollo, se caracteriza 1) por su inestabilidad; 2) por su dependencia.

1.a) **Inestabilidad en la producción**, por el propio carácter de ésta, al estar sometidas las cosechas al arbitrio de factores climáticos o de orden infraestructural. Y sobre todo por la carencia de canales de comercialización propios. Así, no es infrecuente, que las grandes compañías compradoras tracen planes para su sector, con relativa independencia de los intereses del país donde están localizadas las minas o las plantaciones.

1.b) **Inestabilidad en sus exportaciones.** Derivada de las fluctuaciones propias del mercado internacional que estas economías no pueden prever. Al mismo tiempo la producida por la investigación continua, para la obtención de productos de sustitución —sintéticos o artificiales— en los países compradores. Caña de azúcar por remolacha, caucho natural por sintético, algodón por fibra artificial o energía convencional por nuclear.

1.c) **Inestabilidad en la relación real de precios de intercambio**, que viene a indicar la cantidad de un bien que hay que dar en exportación para obtener otros de importación. Esto se produce al ser muy difícil para un país productor de un bien no manufacturado iniciar una escalada de precios que, a la larga, le va a repercutir en un encarecimiento de todos los productos manufacturados que normalmente importa. Ocurre también en el interior de los países, en los intercambios entre el sector agrario y el industrial, lo que obliga al primero a ir siempre muy ceñido en precios, para no desencadenar una escalada inflacionista de la que puede salir finalmente dañado. Como ocurrió entre los países productores de hidrocarburos tras sus bruscas alzas de 1974, e incluso en Holanda («enfermedad holandesa»). La inestabilidad se manifiesta también a través del poder adquisitivo real.

<sup>4</sup> Vid., MORILLAS, J.: *Sáhara Occidental. Desarrollo y subdesarrollo*, Madrid, Prensa y Ediciones Iberoamericanas, 3.ª edición, 1995, 269 ss.

<sup>5</sup> *Ibidem*, pp. 251 y ss.

2.a) La dependencia en las economías de los PED se concreta en la gran cantidad de productos manufacturados y de servicios que necesitan importar. En esto influye el efecto demostración o imitación<sup>6</sup>.

En esencia tal efecto consiste en que los consumidores se enteran de la existencia de bienes superiores a los que normalmente utilizan, su imaginación queda estimulada y su propensión al consumo se eleva. Si esto lo observamos en el plano internacional en una época en que los modernos medios de comunicación (redes inalámbricas o digitales de televisión) y transporte, permiten múltiples influencias y contactos, el efecto demostración se traduce en los PED en una aspiración a estándares de vida europeo o americano.

#### IDH semejante, ingreso diferente

País	Valor de IDH	PNB per cápita (en dólares EE. UU.)
Nueva Zelanda	0,937	13.350
Suecia	0,936	25.530
Dinamarca	0,907	6.560
Singapur	0,900	22.500
Brazil	0,783	2.970
Bulgaria	0,780	1.250
Suecia	0,716	3.040
Si Lanka	0,711	640
Santo Tomé y Príncipe	0,534	1.150
Venezuela	0,347	250
Rep. Dem. Pobl. Congo	0,459	320
Lesoto	0,457	720
Gambia	0,281	330
Maldivas	0,281	90

Fuente: Oficina del Informe sobre Desarrollo Humano, 1997.

Esto tiene una doble consecuencia. Por un lado, todo aumento de ingresos se traduce en consumo de distracciones y servicios que frenan el ahorro. Por otro lado, el incremento de la importación de bienes de consumo desequilibra aún más la Balanza Comercial, dando lugar a una salida de divisas de utilización en buena parte improductiva.

No obstante hay que señalar que todos los países —también los desarrollados— en alguna medida han estado, o están, sometidos al efecto imitación, que en muchos casos sirve de estímulo y acicate. De hecho el estudio de los distintos procesos de desarrollo muestra que algunos países han recurrido al aislamiento para

<sup>6</sup> También llamado efecto Dussemberry que este autor expuso en 1949 en sus análisis sobre el ingreso, ahorro y consumo referido a Estados Unidos.

luchar contra esas consecuencias del efecto demostración. Tal es el caso de Japón cuando, en el último cuarto del siglo pasado inicia su «era de las reformas», hasta que cree consolidado su proceso de crecimiento, ya en el siglo actual. También la URSS aplicó la «cortina de hierro» económica antes que la cortina de hierro política. No muy diferente, fue el caso de España durante los años cuarenta.

2.b) La dependencia se manifiesta en ocasiones respecto de Empresas que explotan sus recursos económicos y hacen posible sus exportaciones. Por ello cabe referirnos a ellas, en expresión de F. Perroux, como «naciones aparentes». El caso de Mauritania con MIFERMA, o de Irán y la Anglo-Iranian Oil Company, antes de sus nacionalizaciones. O de Arabia Saudí y la Arab American Company (ARAMCO), o la United Fruit Company en América Central. O de Liberia y la Firestone: por los muchos intereses que tenía en sus explotaciones de caucho, llegó a decirse que si un día quebrara, Liberia desaparecería del mapa. En 1997, podemos decir que Firestone no ha quebrado, pero la producción alternativa de caucho sintético ha llevado a la desintegración de Liberia como país, al tener en esa monoproducción el elemento de vertebración y encaje en la economía internacional<sup>7</sup>.

Aún así, la dependencia no es tanto de estas empresas, como de la capacidad de sus gestores para comercializar los bienes sobre los que actúan en el mercado internacional. Y eso no lo arregla la simple nacionalización de la Empresa.

**Poder estatal y empresarial (en miles de millones de dólares)**

País o empresa	PIB total o total de ventas de la empresa	País o empresa	PIB total o total de ventas de la empresa
Indonesia	174,6	Venezuela	59,0
General Motors	168,8	Pakistán	57,1
Turquía	149,8	Unilever	49,7
Dinamarca	146,1	Nestlé	47,8
Ford	137,1	Sony	47,6
Sudáfrica	123,3	Egipto	43,9
Toyota	111,1	Nigeria	30,4
Exxon	110,0	Primeras cinco empresas	871,4
Royal Dutch/Shell	109,8	Países menos adelantados	76,5
Noruega	109,6	Asia meridional	451,3
Polonia	92,8	África al sur del Sahara	246,8
Portugal	91,6		
IBM	72,0		
Malaysia	68,5		

Fuente: Fortune Magazine, 1996. Banco Mundial 1995d y UNRISD 1995. PNUD, 1997.

<sup>7</sup> Vid., MORILLAS, J.: «África, explotadores y explotados», en *Cuadernos de Historia* 16, n.º 165, Madrid, Grupo 16, 1985. Sucesivas reediciones. También, vid., MORILLAS, J.: «Recuperación económica» en *Revista Mundo Negro*, n.º especial mayo 1997.



miento e intercambio. Más tarde, con el descubrimiento de los diamantes de Kimberley y el oro de Johannesburgo, como centro exportador de minerales. Sería también el caso de Australia, Chile, Nueva Zelanda, Argentina, Canadá y tantos otros países.

3. **El círculo vicioso de la pobreza.** El economista estoniano Ragnar Nurkse, en su clásico *Problemas de la formación de capital en los países insuficientemente desarrollados* (1953), utilizó la frase que hizo fortuna de «círculo vicioso de la pobreza» para definir la situación de los PED. Según su teoría los países con muy baja renta por habitante, sólo pueden ahorrar muy poco o nada, con lo que su inversión apenas cubre la depreciación de capital y la renta futura no crece.

Dicho de otra forma, la escasa renta real refleja una baja productividad que, a su vez, se debe en gran parte a la falta de capital. Pero esa falta de capital es el resultado de una escasa capacidad de ahorro, la cual es debida a la escasa renta real. De esta manera se cierra el círculo.

Pero este círculo vicioso ha existido, en un momento u otro, para todos los países. Incluso para los hoy desarrollados. Es decir, todos los países han estado en algún momento en esta situación. La de una economía que vive al día; que consume todo lo que produce, que por tanto no ahorra, y por consiguiente sin posibilidad de invertir.

En muchos casos el círculo se acabó rompiendo tras un proceso lento. De periodos largos de reproducción simple del capital; donde éste se repetía, sin incrementarse, un ejercicio tras otro. Pensemos en las economías estancadas europeas y del mundo, durante la baja Edad Media, por ejemplo.

Los círculos viciosos empiezan a romperse en tiempo relativamente reciente. Tras siglos enteros de realización de pequeñas acumulaciones. Muy trabajosamente logradas a través de décadas tediosas, llenas de marchas hacia adelante y hacia atrás. Con agregaciones de ahorro intergeneracional lentamente obtenido. Pero que a partir de un cierto momento alcanza un nivel que, sin mengua del necesario consumo, permite proporcionar un ahorro mínimo capaz de acelerar el proceso a partir de un cierto momento. No por casualidad los niños trabajaban en las minas inglesas y de otros países hoy avanzados; su reducido tamaño en galerías más pequeñas, favorecía mayores beneficios, y ahorros en la construcción de unas instalaciones, que posibilitaban recursos más abundantes para la inversión.

El mismo proceso explica que la URSS de Stalin y Molotov pudiera, en su día, precipitar los acontecimientos gracias a un sistema que forzaba el ahorro necesario, creando en menos tiempo el capital preciso. Lo mismo que en la España autárquica las cartillas de racionamiento, hasta 1952.

Para los PED la teoría del «círculo visioso» ofrece, en principio dos opciones. O el sistema soviético de ahorro forzado impuesto por el poder central, o la ayuda de naciones más avanzadas que, inyectando capital exterior, permitan convertir el círculo vicioso en «círculo virtuoso», de espiral expansiva sin las penalidades del ahorro forzado.

La teoría de Nurkse ha sido criticada desde distintos ángulos. Sobre todo la imposibilidad de ahorrar en los PED, donde a pesar de los bajos niveles de consumo no sería imposible ir apartando pequeños ahorros. Y ello por que la desigualdad en la distribución de la renta en esos países permitiría a los segmentos de población de mayores ingresos contribuir a la formación de capital en mayor medida en que lo hacen. Algunos autores consideran incluso la desigual distribución de la riqueza como un factor positivo de desarrollo. Concretamente Lewis, señala que de todas las clases en la historia, la clase capitalista ha tenido la mayor tendencia a ahorrar e invertir productivamente. El principal mecanismo de crecimiento en el modelo de Lewis es la ganancia. Así, el ingreso trasladado a la clase capitalista, que tiene una propensión marginal al ahorro y a la inversión superior que la del promedio, tiene un efecto más beneficioso para el conjunto<sup>9</sup>.

Dependerá, en cualquier caso, de como gestionen sus ingresos los grupos receptores de rentas altas. Si se sienten atraídos por el consumo de lujo, será distinto el resultado para su país que si orientan el gasto por la inversión productiva.

Podemos para ello observar los distintos Índices de Gini de los países, en relación con su desarrollo económico y observar su evolución a largo plazo. Ya que la evolución del índice suele ser de mayor desigualdad —próximo a 100— en la distribución de la renta en las primeras fases de crecimiento y de mayor equilibrio —más próximo a cero— después. Hay un punto que podemos denominar óptimo, no obstante, de desigualdad en la distribución de la renta en cada país, más allá del cual tiene efectos negativos para el desarrollo económico del mismo, en términos de incremento del bienestar ciudadano, medido en aumentos de empleo, PIB por habitante, y capacidad adquisitiva general. El caso de Suecia en la segunda mitad de los años noventa ha sido ilustrativo en la constatación de esta situación.

En todo caso, la Tasa de inversión, como relación porcentual entre la Formación Bruta de Capital de la economía y su PIB, queda como una relación básica. Tal formación de capital, decimos, ha de ser «bruta» porque debe suponer un monto superior al importe del capital utilizado y desgastado durante el año (amortización); si no, estaríamos simplemente reponiendo capital y, por tanto, en reproducción simple del mismo. Sin incrementarlo realmente, ni dando posibilidad a procesos expansivos.

$$\text{Tasa de inversión} = \frac{\text{FBC}}{\text{PIB}} \cdot 100$$

Podemos señalar, en definitiva, que en el proceso de desarrollo la Tasa de inversión y en concreto la Formación Bruta de Capital (FBC) es la palanca decisiva, pues se trata de crear mejores instrumentos con los que aumentar la productividad de la economía del país, al multiplicar la eficacia del trabajo del hombre.

<sup>9</sup> Vid., SALVATORE, D., y DOWLING, E.: *Desarrollo económico*, México, McGraw-Hill, 1982, pp. 45 y ss.

#### 4. ASPECTOS NO CUANTITATIVOS DEL DESARROLLO

Hay no obstante una serie de obstáculos que bloquean las posibilidades de un país para incorporarse al proceso de crecimiento económico moderno; o que tienden a perpetuar las situaciones de círculo vicioso. Son aspectos extraeconómicos, de carácter cualitativo, y por ello difícilmente medibles.

A) Estructuras sociales. Éstas tienen, en los PED, dos características negativas para el desarrollo.

1. Son desequilibradas, no hay grupos sociales intermedios. Entre los grandes clanes de propietarios o familias que patrimonializan el Estado, y el conjunto de la población carente de instrucción, no hay apenas colectivos intermedios. No existen esas amplias clases medias de los países evolucionados, donde se reclutan los cuadros técnicos, funcionariales o empresariales, en los que radica gran parte de la iniciativa.
2. Son desarticuladas: hay escasa comunicación entre los grupos sociales. Apenas existe movilidad social vertical. Con lo que no puede darse aquella renovación o circulación de las élites de las que hablaban Ortega, Pareto o Eugenio D'Ors.

B) Estructuras institucionales. Plantean un doble problema.

1. Las instituciones políticas son inestables o inadaptadas. Los regímenes dictatoriales tropiezan con la lógica oposición de las gentes. Y los regímenes democráticos naufragán con frecuencia en el océano del analfabetismo, que anega una mayoría social y un entorno que no reúne las condiciones adecuadas para extraer todas las ventajas económicas que ofrecen los cauces de participación democrática.
2. La organización administrativa es deficiente. Un poder político central no basta. Es necesaria también una administración regional, local, que reabsorba las tendencias centrífugas y canalice de forma centrípeta y racional energías que de otra forma quedan despilfarradas.

Siendo las élites de estos países reducidas, se produce además un proceso de dispersión de su actividad. Y ocurre normalmente que los escasos cuadros dirigentes formados, se sienten enseguida deslumbrados por la posibilidad de desempeñar cargos de representación en organismos internacionales o diplomáticos. Al prolongar su estancia en el exterior corre el riesgo de perderse el capital invertido por el conjunto de la nación, en la educación de esos individuos; cuando éstos son los potenciales cuadros empresariales, administrativos, locales, que realmente pueden «hacer país». El agravante se produce cuando esos cuadros, acostumbrados ya a un nivel de vida distinto, acaban siendo irrecuperables para la lucha contra el subdesarrollo en su propio país, quedando además marginales en el de adopción.

Digamos, paradójicamente que en el mejor de los casos, tras contribuir a la descapitalización de su propio país atrasado, incrementan la capitalización del desarrollado que les acoge.

C) Aspectos culturales, o superestructurales. Son no menos importantes desde el punto de vista que nos ocupa. Nos referimos a esa peculiar psicología económica dada por todo el conjunto de herramientas mentales que se producen en una sociedad. Éstas contribuyen a orientar la actividad económica. Y ahí están los trabajos citados de M. Weber, o los de Sombart sobre *El Burgués*<sup>10</sup>. En este sentido, tres actitudes intelectuales parecen esenciales para el desarrollo.

1. Actitud frente al progreso material. ¿Es la búsqueda del progreso económico un fin válido de la actividad humana? ¿O no lo es, y por qué puede estar condicionado?
2. Actitud con respecto al tiempo. Éste tiene según los países una consideración distinta, como puede observarse, por ejemplo, al realizar una operación de comercio exterior, o concertar una cita administrativa. ¿Consideramos el tiempo un bien escaso, que por tanto debe ser dirigido, organizado, planificado, que tiene un precio? ¿No debe ser valorado, ni tenido en cuenta?
3. Actitud con respecto a la acumulación o al ahorro. ¿Es la riqueza fuente de consumo, instrumento de inversión, de prestigio social, fuente de perdición?

De la respuesta y la actitud media que el conjunto de la ciudadanía de un país manifieste con respecto a estas preguntas va a depender también el grado de desenvolvimiento que alcance su economía.

Sin embargo tampoco conviene ser en esto deterministas. A ninguna nación musulmana se intentó transformar de manera tan radical como a las del Islam soviético, en el Asia central. Se suprimió el nomadismo, el feudalismo, sus mujeres salieron a la plaza pública, pero el grado de desarrollo económico que se logró fue limitado. Ante estímulos y estructuras similares los países reaccionan en el aspecto económico de forma homogénea y en ocasiones opuesta. Incluso *ceteris paribus*, manteniendo constantes todas las demás variables país. Ahí tenemos el caso de las dos Alemanias, o los dos Yémenes, durante el tiempo que duraron. O las dos Chinas. O las dos Coreas actuales.

El problema central en la teoría del desarrollo económico es comprender el proceso mediante el cual una comunidad pasa de ahorrar un 7 por ciento a un 12%, y todos los cambios estructurales que acompañan a esa transformación.

---

<sup>10</sup> Vid., SOMBART, W.: *El Burgués*, Madrid, Alianza Editorial, 1972.

## EJERCICIOS

1. En un país A calcular: *a)* la producción industrial, *b)* el saldo exterior y *c)* el consumo colectivo. Conociendo: PIB del país 134 unidades monetarias (u.m.), demanda interna 40 u.m., consumo privado 20 u.m., producción agraria 16 u.m. (p.m.), Formación Bruta de capital 7 u.m., subvenciones 4 u.m., Impuestos ligados a la producción y a la importación 2 u.m., Excedente Bruto de explotación de la economía 50 u.m., y producción terciaria 80 u.m. (p. m.).
2. En un país B calcular: *a)* la protección media arancelaria, *b)* Propensión media a importar, *c)* Coeficiente de apertura externa, *d)* Tasa de cobertura, *e)* Nivel de reservas monetarias internacionales. Datos del país: PNB, 400 unidades monetarias (u.m.); Importaciones 80 u.m.; exportaciones, 40 u.m.; reservas brutas 30 u.m.; impuestos ligados a la importación 8 u.m.; rentas de los factores extranjeros en la nación 14 u.m.; rentas de los factores nacionales en el extranjero 20 u.m.; reservas de oro en el Banco central del país 10 u.m.; divisas no convertibles 4 u.m.
3. Calcular el excedente bruto de explotación de una economía en la que el saldo exterior son 10 unidades monetarias (u.m.); la variación de existencias 8 u.m.; subvenciones de explotación 4 u.m.; remuneración de asalariados 120 u.m.; costes de seguridad social 13 u.m.; impuestos ligados a la producción y a la importación 14 u.m. Conociendo igualmente que las producciones primaria, secundaria y terciaria son 80 u.m., 120 u.m., y 60 u.m. respectivamente, calcular el consumo colectivo y la formación bruta de capital fijo, siendo la producción minera de 9 u.m., la formación bruta de capital de 50 u.m. y el consumo privado de 70 u.m.
4. Analizar y comentar cada uno de los cuadros incluidos en el capítulo.

## SOLUCIONES

1. *a)*  $PIB = 134 = 16 + P.I. + 80 \Rightarrow \text{Prod. industrial} = 38.$   
*b)* Como el saldo ext + Dem. int = PIB  $\Rightarrow \text{Saldo ext} = 134 - 40 = 94.$   
*c)* Como  $C_{pr} + C_c + FBC = 40 \Rightarrow C_c = 40 - 20 - 7 = 13.$
2. *a)*  $PMA = 10\% = \frac{8}{80} \times 100$   
*b)*  $PMI = 20,30\%$  siendo el  $PIB = 394 = PNB - rf_{ex} + rf_{en}$   
*c)*  $CAE = \frac{X + M}{PIB} \times 100 = \frac{40 + 80}{394} \times 100 = 30,45\%$   
*d)*  $T. C. = 50\% = \frac{X}{M} \times 100 = \frac{40}{80} \times 100$   
*e)*  $N_r = 37,5\%$ , equivalente a 4 meses y 15 días, al ser cada mes = 8,3% y no computarse las divisas no convertibles.

$$3. \text{ FBCF} = 50 - 8 = 42$$

$$\text{PIB} = 80 + 120 + 60 + 14 - 4 = 270$$

$$270 = 120 + \text{E.B.E.} + 14 - 4, \quad \text{E.B.E.} = 140$$

$$270 = 70 + C_c + 50 + 10, \quad C_c = 140.$$

## APÉNDICE

### UN OBJETIVO A COMPARTIR: EL DESARROLLO SOSTENIBLE

#### 1. Introducción

La Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, C.M.M.A.D., definió en su Informe «Nuestro Futuro Común» al *desarrollo sostenible* como: aquel que satisface «las necesidades de la presente generación sin comprometer las de las generaciones futuras»<sup>1</sup>.

Dicha Comisión, nombrada siguiendo el llamamiento urgente realizado por Naciones Unidas en 1983 y presidida por la noruega Gro Harlem Brundtland, puso de manifiesto la deteriorada situación del planeta Tierra y la pobreza en el mundo, esbozando los esfuerzos y tareas a realizar.

Desde entonces, el concepto de *desarrollo sostenible*, se ha venido perfilando como aquel desarrollo que conlleva el equilibrio entre la mejora de los medios de subsistencia, la generación de mayores oportunidades de empleo y la protección del medio ambiente. Luego, la cumbre mundial para el Desarrollo Social de Copenhague, de marzo de 1995, subrayó además la necesidad de luchar contra la exclusión social y de proteger la salud del individuo.

Es obvio que no habría medio ambiente que proteger, si los recursos del Planeta fuesen infinitos, o si, en su caso, el conjunto de la población mundial no dependiese de ellos para la subsistencia. Lamentablemente no es esa la situación. Y es por ello que se producen conflictos en torno al medio ambiente.

Conviene por ello diferenciar, primeramente, los conceptos de crecimiento económico, desarrollo y desarrollo sostenible, como se hizo en el epígrafe correspondiente, para señalar a continuación que en los países que hoy denominamos avanzados (PA) el crecimiento económico tiende a producir desarrollo. En ellos las mejoras de productividad legitiman socialmente la situación económica,

---

<sup>1</sup> Vid., «Nuestro futuro común», C.M.M.A.D., *Informe de la Comisión Brundtland*, Nueva York, Naciones Unidas, 1987, pp. 2 y ss.

en la medida que permiten poder producir el mismo número de bienes en menos tiempo —y normalmente de más calidad— con las consiguientes mejoras de bienestar en sus ciudadanos. El proceso está más consolidado en el tiempo, tiene propensión a extenderse, y lleva aparejado crecimiento en los ingresos por habitante, así como transformaciones estructurales —productivas, sociales y territoriales—. Es lo que Simón Kuznets denominó «crecimiento económico moderno». En este sentido el desarrollo económico es posible, al haber ganancias de competitividad, que se concretan en mejoras del nivel de vida de la gente.

Pero aún el hecho de que el desarrollo económico se dé en un conjunto de países y durante un periodo dilatado de tiempo, no quiere decir que ese desarrollo sea sostenible. Esto es, mantenible indefinidamente y compatible con el del resto de los países, dentro del necesario equilibrio medioambiental y demográfico, en una economía globalizada. Es en este preciso sentido pues, que debe hablarse de *desarrollo sostenible*.

Se trata de pasar de una solidaridad sincrónica, respecto de nuestros contemporáneos, como pueda ser la mera solidaridad norte-sur, a una solidaridad diacrónica. Esto es, a través del tiempo —*dia cronos*—, también con las generaciones venideras.

Así, en la esfera del desarrollo sostenible, la existencia de extrema pobreza en el mundo y la contaminación y degradación de los ecosistemas son problemas cruciales conexos y preocupaciones fundamentales. No en vano, la naturaleza precede al hombre y puede, simple y llanamente, prescindir de él; no así el hombre respecto a la naturaleza.

Ya con la utilización del fuego, el hombre produce el primer cambio ambiental de importancia. No obstante, el hombre antiguo encontró en el fuego un instrumento útil para protegerse del frío, calentar alimentos, ahuyentar animales o cultivar tierras. El uso del fuego exterminó plantas sin resistencia al calor y estimuló el crecimiento de las que se recuperaban. Con el descubrimiento y trabajo de los metales, el hombre, se convirtió de facto en especie hegemónica. A medida que su relación simbiótica con los espacios sembrados y los animales domesticados creció, el impacto sobre el medio ambiente fue mayor.

## **2. Naturaleza de la economía y economía de la naturaleza**

La mayor parte de la vida del hombre antiguo giró en torno al abatimiento de presas suficientes. Sus preocupaciones, tanto alimentarias como textiles, tenían principio y fin en la flora y fauna de su propio entorno. El *homo habilis* ya dispuso un tratamiento especial a los animales. Y en cuanto pudo, a través de la más simple manifestación cultural, los representó mostrando la gran imbricación e interdependencia mutuas, evidenciada en el conocimiento, que muestran las pinturas rupestres, de sus rasgos morfológicos y de conducta.

Un rasgo fundamental de la vida es su tendencia a multiplicarse, haciendo —como señala el insigne biólogo José Antonio Valverde— reproducciones de sí misma y acumulando material inorgánico en forma de biomasa. Las plantas pug-



nan por el sol y el suelo. El animal busca proteínas con las que acrecentar su cuerpo, mejorarlo y cubrir las exigencias reproductoras. Tanto plantas como animales tienen sus proteínas específicas, construidas a base de esos cuerpos más simples que llamamos aminoácidos. Las plantas son capaces de sintetizar éstos, mientras que no así los animales, que han de buscarlos en las proteínas de terceros. En este aspecto, podemos decir que la vida animal es una continua captura de aminoácidos: los seres vivos han avanzado evolutivamente en el tiempo empujados por ese *oscuro objeto del deseo* que es el incremento de biomasa. Y una condición fundamental de esa supervivencia evolutiva es la óptima utilización de la energía disponible —mayoritariamente en forma de alimento, esto es biomasa ajena— sobreviviendo especialmente quien es capaz de obtener más masa-energía de la que consume para vivir y reproducirse<sup>2</sup>.

David Hume polemiza en el siglo XVIII con Descartes al mantener que los animales están dotados de pensamiento y razón, cuando se estaba lejos de conocer las fronteras entre el instinto y el aprendizaje. Y la Ilustración avanzó en una búsqueda de reconciliación entre los animales, más evolucionados, de la especie humana con otros seres animados.

En 1798 la economía entraba de lleno en la biología de la mano de Thomas Malthus con su conocido *Ensayo sobre el principio de la población en cuanto afecta al perfeccionamiento de la sociedad*.

Charles Darwin tomó de Malthus el concepto de «lucha por la existencia» y su equivalente del «desarrollo de las especies más favorecidas». Sus estudios hicieron avanzar el evolucionismo emparentando más al hombre con el resto del reino animal, incluso confundiéndonos con él en el curso de la historia natural. Y Wallace se acercó a una visión más totalizadora del universo desde el punto de vista de las interrelaciones entre el mundo de los organismos vivos y el de la naturaleza y la energía.

Como en tantos otros aspectos el siglo XIX fue un siglo de acumulación de datos. La mayor parte de los animales fueron clasificados entonces y el planeta tierra quedó casi completamente recorrido.

Luego, el siglo XX ha sido un siglo de avances empíricos que han esclarecido muchas de las incógnitas abiertas en los siglos precedentes. Y hoy los temas que estudia el ecólogo se relacionan en «la economía de la naturaleza», con una metodología necesariamente multidisciplinaria.

De cara al siglo XXI queda mucho por descubrir y discutir. Ni la herencia genética lo es todo, ni el aprendizaje y el ambiente tampoco.

Cuando en el Génesis se afirma: «...y los bendijo Dios, diciéndoles: Procread y multiplicaos y henchid la tierra: sometedla y dominad sobre los peces del mar, sobre las aves del cielo y sobre los ganados, y sobre todo cuanto vive y se mueve sobre la tierra...» podía pensarse en dos interpretaciones. Una, la del hombre como «dueño custodio», que se alza sobre una naturaleza que le era generalmen-

<sup>2</sup> Vid., VALVERDE, J. A.: «El mundo en que vivimos. La naturaleza en acción», en *El libro de la naturaleza*, o. c., pp. 18-20.

te hostil. Sería la de San Francisco de Asís, aún en el siglo XIII, practicando la hermandad («hasta con los lobos») con lo vivo y no pensante.

Otra interpretación, perversión de la anterior, sería la del hombre «triunfante explotador», en su sentido más depredador y materialista del mundo de la que tendríamos múltiples versiones.

De hecho, el estudio de los animales no atrajo a muchos autores. Aristóteles, Plinio, San Alberto Magno, Aldrovando, y no muchos más, pueden resumir 2.000 años de historia de la zoología. Aunque rasgos del comportamiento de los animales, que sirven de modelo para comparación con los hombres, los podamos encontrar en Esopo, Fedro, Florian, La Fontaine, Iriarte o Samaniego.

Es, lógicamente, la primera interpretación, que contempla al hombre con sus elementos y procesos de la naturaleza formando un orden inteligente y sistemático, la que entronca con la propia idea del desarrollo sostenible.

En la medida que la sociedad moderna va alejando al hombre de la naturaleza, éste va perdiendo el contacto y la memoria del discurrir y la vivencia de los ciclos y leyes naturales. Así la diferencia entre años secos y años húmedos que, tradicionalmente, condicionaban la actividad económica de países como España, tiende a difuminarse, en la medida que los abastecimientos hídricos no se interrumpen normalmente, gracias al agua represada en periodos anteriores.

Por otra parte, sociedades que conservan más relación con el medio natural, pero que se mueven con una gran precariedad en cuanto a la solución de sus problemas diarios de subsistencia, tampoco están en disposición de velar por la durabilidad de los escasos recursos entre los que se desenvuelven.

En las *Partidas* de Alfonso X El Sabio, en el siglo XIII, se señala que «...comunalmemente pertenecen a todas las criaturas que viven en este mundo..., el aire y las aguas de la lluvia, la mar, sus riveras». Pero hemos visto como, más tarde, algunas de ellas, recibieron el tratamiento de bienes de dominio público y dominio natural, mientras que otros, como el aire, mantuvieron su condición de *res nullius*.

Hoy, al contemplar los problemas de la lluvia ácida, la contaminación fluvial transfronteriza, y otros, vemos como muchas de estas consideraciones pierden vigencia. La declaración de La Haya de 1989, surgida en esta misma Conferencia Internacional sobre protección de la atmósfera, contempla la creación de una autoridad mundial para proteger el ambiente. Y declara que sólo cabe la formulación de propuestas de ámbito mundial porque el problema, con peligro para los sistemas ecológicos y la vida en general, es de alcance planetario. Y ello exige soluciones globales, de las mismas características.

Hoy podemos hablar de crisis ambiental, que es también la crisis del ecosistema mundial, en la medida que el Planeta es un sistema o unidad conformada por distintos elementos, que están siendo alterados:

- Destrucción de bosques, selvas, flora y cubierta vegetal, en general. Cuando estableciendo cinturones forestales, plantando cubiertas herbáceas resistentes o mejorando las prácticas ganaderas, podría evitarse la multiplicación de las tasas naturales de erosión, cuyos índices se elevan año a año.

- Degradación del suelo, tanto en el espacio urbano como en el rural. Cuando la formación de 2,5 centímetros de este suelo puede necesitar entre 100 y 2.500 años, y el hombre ha sido capaz de destruirlo en sólo 10 años.
- Contaminación de aguas, y consiguiente degradación tanto cuantitativa como cualitativa. Cuando las fuentes de agua se convierten en recurso escaso — y fuente de conflictos futuros— en amplias zonas del mundo.
- Desaparición de mamíferos y otras especies de fauna silvestre. Cuando la utilización de insectos de bosques tropicales de centroamérica ha permitido el control biológico de ciertas enfermedades.
- Desaparición de flora y fauna fluvial, lacustre y marítima, en forma de plancton, algas, crustáceos y especies piscícolas.
- Acumulación de desechos industriales que van a almacenamientos sin posibilidad de biodegradarse.
- Contaminación de la atmósfera, que tan solo es un limitado espacio de apenas 2.000 kilómetros de espesor.
- Malos olores, ruidos, y una sensación creciente de inseguridad, que contribuye a generar ciertos estados de alteración.
- Pérdidas en vertederos de millones de toneladas de plásticos, papel, vidrio, metales, residuos sólidos vegetales y de todo tipo de productos con componentes cuya existencia en la nave Tierra es finita, y por tanto limitada. Cuando para fabricar, por ejemplo, una tonelada de papel (y en Madrid se pierden cada año más de 100.000) hace falta talar 5,3 hectáreas de bosque, es decir acabar con 24.000 kilogramos de madera virgen. Y cuando los procesos industriales de recuperación constituyen ya en la actualidad campos de inversión y nuevos yacimientos para la generación de empleo.

Y al mismo tiempo la pobreza, otra importante forma de contaminación y origen de buena parte de la destrucción ecológica. La inmensa pobreza de los 800 millones de personas sin alimentos suficientes y de los 500 millones personas sin techo y otras tantas con desnutrición crónica y cultivos itinerantes, utilizando como combustible de lujo toda clase de arbustos y con procedimientos agrarios antiguos que contribuyen a mermar las zonas boscosas. De los 17 millones de personas que anualmente mueren por enfermedades infecciosas y parasitarias, que también alcanzan y acaban por afectar (sida, ébola...) a los países desarrollados. De las decenas de miles de mujeres que anualmente mueren al ser sometidas a prácticas arcaicas como la ablación de clítoris, rito habitual en decenas de países afroasiáticos.

La búsqueda del *desarrollo sostenible* implica una atención continua hacia las personas y la capacidad del ecosistema general, y los ecosistemas que lo componen, para sustentar la vida, y la diversidad genética. Supone animar los esfuerzos encaminados a acelerar la mejora de la calidad de vida —más que los niveles de vida—, incorporando paralelamente los objetivos de una ordenación y sostenibilidad apropiadas a la formulación de las políticas y proyectos de desarrollo.

Al mismo tiempo supone dar preponderancia al «más ser», sobre el «más tener», reduciendo los componentes hedonista y consumista que caracterizan mu-

chos aspectos de la sociedad actual. Recuperar el orgullo por el trabajo y la obra bien hecha. La satisfacción en el esfuerzo. Ayudar a cultivar la memoria colectiva, la creatividad, los valores morales, el patrimonio artístico, la estima por una vida más sobria, éticamente fundada. Ser más inmunes al escaparate ilusionista del consumo improductivo, o al deslumbramiento simple por la libertad, en un mundo en el que ser verdaderamente libre cuesta más. Contribuir a recuperar el respeto por la propia historia cultural.

Supone también, mejorar los instrumentos del análisis económico en cuanto a la cuantificación de intangibles de carácter cualitativo, tradicionalmente de difícil medición. Pero que implican una fina reorientación de los indicadores de lo que podemos denominar «economía de la naturaleza o del medio ambiente». Capaz de integrar en los cálculos económicos y de mercado los valores biológicos, científicos y estéticos de esa naturaleza, a efectos de determinación de precios, de mejoras cualitativas de crecimiento, de rentabilidad de las inversiones, y de acoplamiento y ordenación del territorio.

### **3. Límites e impulsos al crecimiento**

La polémica sobre si existen límites al crecimiento económico es antigua. La apuntaron los primeros economistas españoles de la Escuela de Salamanca. Y Malthus fue bastante pesimista, al considerar que el crecimiento demográfico acabaría superando todo futuro incremento de productos agrarios.

Hoy constatamos que las predicciones de Malthus pueden encontrar validez en países en desarrollo. Pero, no en los países desarrollados. En éstos se ha escapado a tal predicción debido, fundamentalmente, a un elemento no contemplado por el reverendo. Nos referimos a la innovación tecnológica.

Las continuas mejoras técnicas introducidas en la agricultura, las manufacturas y otras ramas de actividad, han venido a conseguir altas tasas de productividad. Tasas de crecimiento en la producción superiores a las del incremento de la población.

La cuestión está en si es posible, y cómo o a qué precio, hacer extensivas tales ganancias de productividad, muy trabajosamente logradas, al conjunto de las naciones y de la población mundial.

Cuando a principios de 1971 empieza a plantearse, en la Comunidad Económica Europea, la política de medio ambiente en un sentido global, surgen en el seno de la Comisión, interesantes discusiones sobre la necesidad de «una reorientación radical de la política económica».

El Comisario Mansholt escribió una serie de propuestas, en su carta de principios de 1972, al entonces Presidente de la Comisión, Malfatti, sobre la base de un informe preliminar de lo que en marzo sería el famoso informe al Club de Roma *Los límites al crecimiento económico*.

Dichas propuestas debían ser urgentemente adoptadas por los países miembros de la CEE. Entre ellas destacaban: limitar el número de nacimientos a través de la política fiscal y suprimir las ayudas sociales a las familias numerosas; provocar una fuerte reducción del consumo de bienes materiales por habitante; incrementar

la duración de la vida útil de todos los bienes de equipo evitando el despilfarro; luchar contra la contaminación y agotamiento de todo tipo de recursos.

Se abogaba, también, por el establecimiento de una planificación económica que garantizara a cada individuo un mínimo vital. Para ello debía elaborarse un plan económico o «Plan Central Europeo». El desarrollo de un sistema de producción LR, esto es, Limpio y Reconvertible. Una modificación en la tarifa exterior común, de modo que se procurara proteger los productos LR modificando las normas del GATT, así como el establecimiento de un plan de distribución de materias primas y otros.

La difundida carta de Mansholt fue respondida en forma de «Reflexiones» por el Vicepresidente de la Comisión Raymond Barre.

Quitando dramatismo al Informe del Club de Roma, acusaba de un cierto elitismo a Mansholt, rechazando el debate mercado-plan, por cuanto en las economías occidentales debía cuajar el sistema de economía mixta en la que el mercado era corregido gracias a la intervención del Estado en favor de las necesidades colectivas (calidad de vida y costes del hombre); y no tener en cuenta que «son los problemas de distribución entre las distintas regiones del mundo los más graves.../cuando/...las relaciones entre el hombre y su medio pueden dominarse con tal que dominemos las relaciones sociales entre los hombres. Y es en este nivel donde son más acuciantes los peligros de explosión por ineptitud política o por mala gestión social», señalaba Barre.

De todos estos informes y reflexiones surgiría el primer programa de Acción Ambiental de las Comunidades Europeas, que —recién iniciada la crisis energética— no sería aprobado hasta el Consejo Europeo de 22 de noviembre de 1973.

#### 4. La «eco-nomía»: administración de la casa y el medio ambiente

Podríamos decir que, casi desde sus inicios, la *eco-nomía*, en tanto que *administración de la casa* —y al principio fundamentalmente de la casa agraria—, ha tenido una preocupación por el medio ambiente. Por ese entorno medioambiental inmediato para la existencia vital del hombre. Ya en *De re rustica*, la obra pionera de economía agraria de Lucio Columela, de la Hispania del s. I, existen referencias en tal sentido al tratar de las atenciones necesarias para mejorar sin agotar el rendimiento de los suelos, conservar mejor los frutos, o como en *De arboribus*, dedicado a la cultura de los árboles.

También Gregory King (1648-1712), secretario de las comisiones de Contabilidad Pública de Inglaterra, escribió un buen tratado sobre población y riqueza, que dio lugar a la Ley o efecto King, vinculado a la noción de mercado saturado, como señalara Ramiro Campos.

El problema es que el tratamiento de los bienes medioambientales, al ser de difícil medición, no permitía avanzar científicamente.

Entre los economistas de la Escuela de Salamanca, Luis de Molina había señalado, ya en 1593, la distinción entre valor y precio, valor de uso y valor de cambio, que luego ampliara en el siglo XVIII Adam Smith.

Por estas dificultades de medición, y a partir de David Ricardo, la economía empezará a orientarse en base al concepto cuantificable de valor de cambio. Así, la abundancia o escasez relativa del bien o servicio determina su valor. Por tanto los bienes y servicios ambientales, al ser abundantes, quedaban como bienes libres. No tenían valor en el mercado. Ofrecían valor de cambio cero. En definitiva, quedaban sin precio.

Preocupación continua por el medio ambiente tuvo también Arthur C. Pigou (1877-1959) desde su obra *La economía del bienestar*, publicada originalmente en 1920. Avanza hacia las teorías de la competencia imperfecta, como consecuencia de su distinción entre producto neto marginal privado y producto neto marginal social.

Pigou, en su obra fundamental, examina las condiciones de satisfacción máxima, las condiciones bajo las cuales el producto social difiere del privado, y las medidas necesarias para hacer coincidir ambas magnitudes. Pero al señalar que «el análisis científico solo ha progresado sólidamente sobre lo medible» limita su trabajo a aquellos bienes y servicios que están «directa o indirectamente relacionados con la unidad de medida que es la moneda».

No es extraño por tanto que muchos economistas dejaran de profundizar en los temas medioambientales que, en su abundancia, seguían quedando como bienes libres, sin la estima del precio concreto con que los ciudadanos reconocen y objetivan el valor de las cosas.

Pero bienes como el agua, el curso de los ríos en su aprovechamiento para el transporte, o un clima equilibrado para el desarrollo agrícola y ganadero, podían considerarse fuera de valoración, cuando efectivamente venía dado en abundancia por la naturaleza. Tal, podía ser en Inglaterra o Alemania. Pero no en otros lugares, como en España por ejemplo.

No es extraño, por tanto, que el economista español Román Perpiñá Grau —primer premio Príncipe de Asturias de las Ciencias Sociales— ya en la edición alemana de su *De economía Hispana* de 1935 dejara, en la práctica, englobadas todas las cuestiones medioambientales en el concepto de infraestructura o base natural de la economía. Ésta —recordemos— había quedado definida por el Profesor Perpiñá como el conjunto de bienes primarios, potenciales o activos, «dados por la naturaleza» en un país determinado: ubicación y dimensión del país, subsuelo, clima, orografía, hidrografía, suelo, y vegetación.

En cuanto a la situación, si un país es interior (Nepal, Suiza o Bolivia) sus posibilidades económicas de desarrollo serán distintas que si tiene acceso al mar. En cualquier caso su ubicación es inalterable, salvo por procedimientos extraeconómicos. También son difícilmente alterables las características y recursos de su subsuelo, asociado en su aprovechamiento a la adquisición de la tecnología correspondiente. Y progresivamente los cambios en aspectos como el clima (emisiones de gases y efecto invernadero), los recursos hídricos (embalses y regadíos), el suelo (escorrentías y erosión o recuperación) y vegetación (por deforestación o repoblación). Estos últimos más fácilmente alterables. Tanto para bien como para mal.

También decíamos, con Perpiñá, «potenciales o activos», en la medida que, por ejemplo, el país tiene posibilidades de crear un amplio mercado interior desarrollando una buena red de comunicaciones, pero su orografía complicada se lo impide hasta que no consiga la suficiente acumulación de capitales. Es entonces cuando puede convertir esa «potencialidad» en un «activo» real. Por lo mismo un país puede tener una producción potencial de minerales o de energía eólica, pero necesitará el capital y la tecnología necesaria para convertir, en activos ciertos, dichos recursos nominales. Igualmente, un país, puede tener por su ubicación, una gran proximidad con vías marítimas comerciales importantes. Pero si sus costas son escarpadas y no moviliza los capitales suficientes para invertir en el acondicionamiento de puertos, no aprovechará sus potenciales rentas de situación.

En cualquier caso conviene siempre recordar que un mal condicionante de partida, no supone un obstáculo insalvable para el desarrollo. Adversa infraestructura de salida tenían naciones como Japón, España o Suiza para el desarrollo de actividades productivas. Con subsuelo pobre, cadenas montañosas que dificultaban las comunicaciones y la creación de mercados amplios, o con una climatología descompensada.

No por ello los países deben renunciar al desarrollo. Lo que ocurre es que esa adversa situación de partida exigirá una más fuerte inversión de capital y trabajo humano para subsanar los inconvenientes originales. Desalinizar o embalsar agua, abrir nuevas vías de comunicación, trazar puentes, exige inversiones cuantiosas que en países como España han llegado a suponer más del 4 por ciento anual del PIB. Esfuerzos continuos, como en otros países, generación tras generación. Mientras, otras naciones pueden dirigir directamente sus capitales y esfuerzos al desarrollo de sectores de actividad más avanzados —el aeronáutico o cualquier otro— con unos costes menores de modernización, abastecimiento de recursos de agua o trazado ferroviario o de autovías.

Tenemos, por tanto, el marco dado por la naturaleza, la infraestructura, como cuna de toda actividad productiva, que impone restricciones para la expansión económica. Añadiendo que, por el contrario, las mejoras en la infraestructura, rebajan los costes de producción y elevan la productividad general de la economía.

El propio profesor Perpiñá al regreso de la Conferencia Mundial de la Población celebrada en Belgrado en 1965, se refería a «la ciega dilapidación de los recursos minerales de la Tierra a muy altas tasas exponenciales, provocando un irresponsable e inaudito desarrollo fomentado por la ideología consumista, que puede motivar que tal desarrollo no sea más que un fenómeno intrínsecamente efímero (doscientos años) en el más amplio cuadro de la historia de la humanidad».

Esa naturaleza, tumba de vertidos y residuos, actúa de sumidero. Con una capacidad regeneradora que, hasta la fecha, ha venido siendo capaz de absorber las heridas que la actividad del hombre en la búsqueda de su legítimo bienestar o utilidad, le producía.

En este sentido factores como la concentración de los asentamientos humanos, o la persistente explotación de los recursos naturales o los altos consumos de madera o agua, viene a disminuir paulatinamente la capacidad de absorción de la

naturaleza. A poner en peligro especies y ecosistemas. A reducir los stocks genéticos de los diferentes seres vivos. A amenazar con destruir parte de un patrimonio disponible del que habían surgido tradicionalmente importantes fuentes de renta.

Y sin embargo, las dificultades estadísticas de medición hacía que los términos lógicos de amortización, depreciación o pérdida de valor, no fuesen utilizados ni quedasen reflejados en términos de Contabilidad Nacional. Es decir la pérdida de «Patrimonio Nacional Natural» quedaba, como decíamos, sin computarse.

Y estas pérdidas siguen, en gran parte, quedando como una actividad *fuera de balance* permitiendo, paradójicamente, el afloramiento de continuos *beneficios atípicos*. Ello a pesar de que Richard Hicks —premio Nobel de Economía en 1972— planteara ya en 1942 alguna de estas cuestiones Y concretamente en 1946 se refiriera a la necesidad de tener en cuenta en el cálculo del PNB, la depreciación o desgaste del capital natural o medioambiental, que enmarcó en su «principio de compensación».

Hay por tanto una necesidad de valorar y cuantificar la degradación del patrimonio medioambiental buscando mecanismos de integración con nuestras fórmulas de comportamiento social y con nuestras actuales técnicas de Contabilidad Nacional. Y tenerlo en cuenta en nuestra toma de decisiones.

Hay que innovar en el ordenamiento económico y en el ordenamiento jurídico. En la medida que la formación de precios en el mercado solo es posible para aquellos bienes y servicios sobre los cuales es posible ejercer un derecho de propiedad. En la medida que no es posible comprar o vender un bien sin título de propiedad. Y dada la naturaleza colectiva de la mayor parte de los bienes o servicios que proporciona el medio ambiente, en tanto que patrimonio de bienes públicos —de un país o de la humanidad— difícilmente pueden integrarse en la valoración del mercado, y por tanto objetivarse en su aprecio en los términos que el ciudadano lo hace.

Al no ser esto así nos encontramos con la famosa «tragedia de los bienes públicos». El coste de su utilización por el ciudadano será inferior al beneficio que éste obtiene. Si el coste es nulo o reducido, dichos bienes serán sobreutilizados, con tendencia a su extenuación. Como ejemplo, el agua.

Las posibilidades de llegar a un acuerdo entre los utilizadores del bien público es reducida, en tanto en cuanto el coste privado sea inferior al beneficio a obtener. Siempre existirá un incentivo económico para no firmar el acuerdo o, incluso «si se firma, romperlo o aprovecharse de la conducta de quienes lo respetan». En la literatura económica anglosajona es el *free-rider*, el *francotirador*. Personalmente la llamaría, simplemente, «la práctica del insolidario».

En este sentido llamamos externalidades negativas cuando se producen beneficios privados por encima de los costes sociales. Éstos no quedan reflejados en términos de Contabilidad Nacional, al no estar integrados en los mecanismos de cómputo. Al no reflejar el precio del bien la totalidad de sus costes. Al tratarse de efectos que son externos al mercado, queda el sistema en su conjunto con un mecanismo inadecuado de asignación de recursos. De ahí el intento de buscar dis-



tintas formas de «internalizar» tales efectos, imputándolos un valor e introduciéndolos, de esta forma, en una dinámica de mercado, dándoles una valoración más real.

En 1960 Coase pensó que tales problemas podrían ser resueltos, en parte, otorgando derechos de propiedad a cada uno de los utilizadores de los bienes medioambientales. De esta forma se tendrían incentivos suficientes para utilizarlos de manera racional. A una demanda irracional le debía seguir un incremento de precios equivalente. La alteración de los derechos de propiedad llevaría a *internalizar las externalidades*. Así se iría constituyendo un mercado de bienes medioambientales. Irían ganando en aprecio real de mano de la valoración monetaria.

La alternativa a tal proceder sería, en principio, la utilización de un mecanismo político derivado de la intervención del sector público, estableciendo impuestos o reglamentaciones directas.

Es interesante a este respecto mencionar en el campo de la contaminación atmosférica el comportamiento en Estados Unidos de la Agencia de Protección Medioambiental (Environment Protection Agency, EPA). Desde la Ley de Aire Limpio de 1955, y a través de sucesivas enmiendas, se va determinando la disminución de emisiones de contaminantes en un área determinada. Se otorgan una serie de permisos de carácter negociable, cuyo precio va determinando el mercado. Las empresas que mediante innovaciones tecnológicas vayan emitiendo menos contaminación van vendiendo sus permisos a otras, a quienes por su estructura de costes se les hace menos rentable no contaminar. Es decir se va introduciendo un juego de incentivos favorecedores del medio ambiente.

También, como dijimos, para Pigou existían diversos casos en los que el «producto social» no coincidía con el «producto privado». Recordemos el caso en que la máquina de vapor incendiaba con sus chispas las cosechas de los campos adyacentes al ferrocarril. El propietario del ferrocarril (F) debía pagar por los efectos causados al agricultor (A). El problema surgía cuando quienes sufrían daños eran terceras personas (T), al margen de F y A, sin título aparente para recibir indemnización. Pigou señalaba que el Gobierno debía fijar un impuesto sobre F para que reflejara en su Cuenta de Explotación, pérdidas o ganancias que eran exteriores a la transacción. Es decir, que reflejaran efectos negativos que no tenían contrapartida financiera de coste ni en F ni en A, y que incitaran a no producir tales efectos negativos. En definitiva, se trataba de que el Estado corrigiera los *fallos del mercado* obligando a «internalizar» —introducir en el mercado— bienes de valor cierto pero cuya fijación concreta de precio es resbaladiza.

El establecimiento de subvenciones o desgravaciones fiscales fueron mecanismos utilizados por los gobiernos, en su intento de ir *internalizando*, de alguna forma, el componente medioambiental en el aparato productivo. Casualmente era la sociedad, o los individuos afectados por el deterioro medioambiental quienes asumían dichos gastos más que quien los producía, al contrario de lo planteado por Pigou. El criterio de éste acabó imponiéndose al fijarse el principio de «quien contamina, paga» aprobado por la OCDE en mayo de 1972 y luego por la CEE.

Hay aspectos criticables siempre en este tipo de decisiones, obviamente perfectibles. Coase, guiado por criterios de estricta eficiencia económica, mantendría su indiferencia respecto a quien corre con el gasto, sea el causante o el afectado. Y cabe siempre plantear la maliciosa cuestión de que, si «quien contamina paga», vale simplemente con pagar para poder contaminar.

Al menos, desde 1971, en la Comisión Económica para Europa, empezaron a hacerse intentos para cuantificar la degradación del medio ambiente. E inmediatamente países como Noruega (1974), o Francia (1978), y en los ochenta Japón o Canadá. En España se creó en 1985 una Comisión Interministerial de Cuentas Nacionales del Patrimonio Natural.

##### ***5. El Programa de las Naciones Unidas sobre medio ambiente, el PNUMA y el CNUMAD***

El PNUMA, Programa de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente, es el organismo especializado de la ONU en temas de medio ambiente a nivel mundial. Quedó constituido a tal efecto, tras la Conferencia de las Naciones Unidas de Estocolmo, en 1972, sobre el medio humano, aunque esta denominación fuera luego discutida al no referirse a todas las especies vivas. Con sede en Nairobi, sirve como foro de discusión pero, careciendo de poderes ejecutivos y presupuestos acordes con el nivel de deterioro medioambiental en el planeta, su importancia queda limitada.

El PNUMA depende de la Asamblea General de Naciones Unidas. Consta de un secretariado, radicado en la misma capital keniana, y un Consejo de Administración integrado por 18 miembros.

Su finalidad es precisamente promover la cooperación internacional en el campo del medio ambiente, coordinar, asesorar y recomendar políticas adecuadas a este respecto, dentro del ámbito de Naciones Unidas. Prever y evitar los riesgos para la salud y el bienestar humanos ocasionados por la contaminación de los alimentos, el aire y el agua; realizar investigaciones para la protección de los océanos, contaminación marina y protección de las especies; mejorar la calidad del agua que consume la humanidad; ayudar a los Gobiernos a mejorar la calidad de vida en asentamientos rurales y urbanos; evitar la pérdida de suelos productivos por erosión, salinización y contaminación, y detener los procesos de desertización; ayudar a los Gobiernos a prever y evitar los efectos desfavorables de las modificaciones del clima y el tiempo provocadas por el hombre; ayudar a los Gobiernos en la reordenación de los recursos forestales; prever desastres naturales y ayudar a mitigar sus consecuencias; fomentar y apoyar el desarrollo de fuentes de energía y su utilización racional; contribuir a que las medidas adoptadas en los países industrializados no perjudiquen intereses económicos, comerciales u otros de países en desarrollo; preservar las especies vegetales y animales amenazadas; ayudar a los Gobiernos a identificar y preservar las zonas naturales de cada país que forman parte del patrimonio natural y cultural de la humanidad; ayudar a los Gobiernos a planificar su desarrollo, teniendo en cuenta la relación existente entre el crecimiento, densidad

y distribución de la población por una parte y los recursos disponibles y efectos sobre el medio ambiente, por otra; coordinar la actividad que los organismos dependientes de las Naciones Unidas realizan en materia medioambiental; ayudar a los Gobiernos a despertar aun más la conciencia de la población mediante una mejor educación y un mayor conocimiento de los problemas ambientales, facilitando amplia participación en la acción ambiental.

El PNUD por su parte, como Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, tiene su sede en Nueva York y constituye el organismo central de ayuda al desarrollo en el seno de la ONU en lo referido a coordinación, financiación y cooperación técnica. Es la única institución de estas características a la que pertenecen la casi totalidad de los países miembros de Naciones Unidas. Se ocupa, con contribuciones voluntarias de sus países miembros más desarrollados, de financiar total o parcialmente proyectos de ayuda al desarrollo, como se verá en el capítulo correspondiente. En general sobre todo el conjunto de organismos internacionales, pertenecientes o no a Naciones Unidas, desde la Comisión Oceanográfica Intergubernamental (COI), hasta la Fundación Europea para la Educación Ambiental en el medio rural y urbano (FEEE-UNCDIE). La necesidad de combinar desarrollo económico y equilibrio medioambiental global planteado en 1987 por la, ya referida, Comisión Mundial sobre el medio Ambiente y el Desarrollo presidida por Bruntland llevó a convocar, en 1988, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo, CNUMAD. Esta, se celebraría finalmente en Río de Janeiro, en junio de 1992. Era el primer encuentro de este tipo desde el realizado en Estocolmo veinte años antes.

La diferencia entre ambas conferencias estaba también en los años perdidos para el desarrollo de muchos países, cuando no su brutal retroceso. Por un lado, tras la crisis económica iniciada al año siguiente de la Cumbre de Estocolmo. Y por otro lado el grave deterioro medioambiental experimentado en términos de respeto a la biosfera y sus ecosistemas. En su base estaba, en fin, el nuevo concepto de desarrollo sostenible.

Plantear y alentar la necesidad de tal desarrollo sostenible ha sido un importante reto lanzado en el decenio de los noventa. Gracias a la CNUMAD de 1992, se logró que en el mundo se tomara más conciencia acerca de la urgencia de esta tarea.

## **6. La Agenda 21 y el Club de París**

El llamado Programa o Agenda 21 es el principal producto operativo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, CNUMAD.

Consiste en un plan de actuación de gran envergadura que abarca más de cien temas, tales como desertización, clima, agricultura sostenible entre otros, en los que se integran el medio ambiente y el desarrollo. Este plan se respalda con recursos financieros propios y creados ad hoc, con mayor acceso en condiciones favorables a tecnología ecológicamente racional y con el fortalecimiento de la capacidad institucional en los países en desarrollo.

A raíz de tal plan los Estados quedaron exhortados a preparar planes nacionales de desarrollo sostenible en los que queden reseñados sus propios problemas ambientales y sus estrategias, programas y prioridades relacionados con la ejecución de la Agenda.

Los Programas llamados «marrones» se refieren a las cuestiones ambientales inmediatas y más críticas que tienen las ciudades. Comprenden tres esferas principales: el uso eficiente de la energía, la reducción de la contaminación urbana e industrial y la ordenación del medio urbano.

Los Programas llamados «verdes» consisten en la promoción de una ordenación sostenible de los recursos naturales y en la minoración de la degradación de los recursos. Comprende la ordenación agrícola y de las tierras, los bosques, los recursos hídricos y las cuencas hidrográficas, las zonas costeras y los mares, junto a la conservación de la diversidad biológica.

Estos programas suelen llevarse a cabo, en parte, con ayuda o asistencia de carácter concesionario, esto es, que tiene un factor de donación de por lo menos el 25 por ciento. Es parte de la llamada Asistencia Oficial al Desarrollo (AOD), en forma de ayuda financiera prestada por organismos públicos a países en desarrollo e instituciones multilaterales.

El Club de París es el nombre que se da a las reuniones *ad hoc* de los gobiernos acreedores que, desde 1956 y en determinados casos, vienen adoptando medidas para renegociar la deuda contraída con acreedores oficiales o garantizada por éstos. La deuda con los bancos e instituciones privadas se renegocia con comités de las entidades en cuestión. El Banco Mundial no es miembro del Club de París.

## **7. Banco Mundial y Fondo para el Medio Ambiente Mundial**

Las actividades ambientales complementarias de la CNUMAD, de las que se encarga el Banco Mundial, se discuten en el Comité Interinstitucional sobre el Desarrollo Sostenible y en la Comisión sobre el Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.

El propio Banco Mundial, como fuente multilateral más importante de fondos de fomento para los países en desarrollo, ha asumido la responsabilidad de asegurar que los programas y proyectos que apoya sean compatibles con el objetivo del desarrollo sostenible.

Ya en octubre de 1989 el Banco emitió su *Directriz Operacional: Evaluación ambiental* en virtud de la cual se debe realizar una evaluación ambiental con respecto a todos los proyectos que puedan tener un efecto negativo importante en el medio ambiente, y por tanto en el desarrollo sostenible. Los que se prevea que tengan efectos significativos, delicados, irreversibles o diversos se clasifican como de «categoría A» y exigen una evaluación ambiental completa. Los proyectos con efectos menos delicados se incluyen en la «categoría B», y están sujetos a un análisis ambiental más limitado.

De hecho, el Banco Mundial crea, a raíz de tal Directriz, una Vicepresidencia de Desarrollo Ecológicamente Sostenible, con el mandato de formular medidas

eficaces para que el Banco encare ese desafío. Dicha Vicepresidencia dirige los esfuerzos del banco encaminados a la solución de problemas mundialmente cruciales relativos a medio ambiente, agricultura e infraestructura, y al seguimiento del programa estratégico surgido de la CNUMAD. Parte de esta labor corresponde al Fondo para el Medio Ambiente Mundial, FMAM.

El Fondo para el Medio Ambiente Mundial, FMAM, fue creado como un programa experimental en 1991. Su finalidad es funcionar como un mecanismo de cooperación internacional destinado a otorgar donaciones nuevas y adicionales y financiación concesionaria para cubrir los incrementos de costos de las medidas necesarias para lograr beneficios ambientales de ámbito mundial, convenidos en cuatro esferas de acción: cambios climáticos, diversidad biológica, aguas internacionales y agotamiento de la capa de ozono.

Los incrementos de costos derivados de las actividades encaminadas a abordar el empobrecimiento de la tierra, principalmente deforestación y desertización, en cuanto se relacionen con las cuatro esferas de acción, también reúnen los requisitos para ser financiados por el FMAM.

La responsabilidad concerniente a las operaciones cotidianas del FNAM las comparten el PNUMA, el PNUD y el Banco Mundial. Además de proporcionar apoyo administrativo a la Secretaría del FMAM, el Banco cumple dos funciones principales en el mismo, al ser depositario del nuevo fondo fiduciario y ser uno de los organismos de ejecución.

Durante la etapa experimental, hasta enero de 1993, los participantes en el FNAM habían respaldado 115 proyectos, por valor de más de 733 millones de dólares, de los cuales 68 (por valor de 471 millones \$) habían recibido aprobación final. El 42 por ciento de los recursos del Fondo había sido asignado a proyectos de diversidad biológica, el 40% a proyectos relativos a los cambios climáticos, el 17 % a proyectos de aguas internacionales y el 1% a proyectos relativos a la capa de ozono.

En marzo de 1994, más de 80 países industrializados y en desarrollo convinieron en reestructurar el FNAM y en reponer sus recursos. Veintiséis miembros, incluidos varios en desarrollo, comprometieron más de 2.000 millones de \$ para el fondo básico (Fondo Fiduciario) del FNAM para el trienio siguiente. Los participantes acordaron más tarde establecer un consejo formado por 32 miembros para proteger los intereses de donantes y países receptores. Conforme a este sistema se requiere la aprobación de una mayoría del 60% del total de países miembros, así como los donantes que representen el 60% de las contribuciones. A pesar de ello, el consejo adopta sus decisiones por consenso, y recurre a la votación sólo en circunstancias excepcionales.

El Fondo para el Medio Ambiente Mundial constituye hoy, reestructurado y con nuevos recursos, un mecanismo novedoso de cooperación internacional. Su reto está en fijar más claramente los mandatos y estrategias, mejorar los procedimientos de ejecución, e ir ampliando la participación de las Organizaciones No Gubernamentales, ONG's, los países y las comunidades de base, sujetos del proyecto.

## **8. Otros foros internacionales para el desarrollo sostenible**

También se abordan cuestiones ambientales relacionadas con el desarrollo sostenible en otros foros como la Conferencia Mundial sobre el Desarrollo Sostenible de los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo o la Conferencia Mundial sobre la Reducción de los Desastres Naturales, celebradas en Barbados y Japón, respectivamente en 1993. La Conferencia sobre Población y Desarrollo celebrada cada diez años desde 1974, la Conferencia Mundial de la Cumbre sobre Desarrollo Social, celebrada en Copenhague en 1995 y la Conferencia Mundial sobre la Mujer que, en su cuarta edición, se celebró en 1995 en Beijing.

Los distintos organismos de Naciones Unidas presentan, asimismo, esferas específicas de acción comunes con el desarrollo sostenible y que, por tanto, se ocupan también de forma más o menos intensa de cuestiones medioambientales.

Así, las referidas a la seguridad alimentaria de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO, y el Programa Mundial de Alimentación, PMA; la salud y la formación del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, UNICEF; el Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (CNUAH/HABITAT); el Fondo de Equipamiento de las Naciones Unidas, FENU, para ayuda financiera a pequeños proyectos de autosuficiencia en países pobres; las referidas al empleo, de la Organización Internacional del Trabajo, OIT; las referidas a los mares, de la Organización Marítima Internacional, OMI. La educación y mejora del capital humano, por la que trabaja la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, Ciencia y Cultura, UNESCO. Y los continuos trabajos de entidades como la Organización Internacional de la Energía Atómica, OIEA, la Comisión Económica para Europa, CEPE, y la Comisión Oceanográfica Intergubernamental, COI. O actuaciones relativas al SIDA, y otros programas sanitarios, de la Organización Mundial de la Salud, O.M.S.

Con el propio Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, el Banco Mundial copatrocina el Programa de asistencia para la gestión del sector de energía (ESMAP), que tiene por objeto ayudar a los países a formular estrategias y proyectos de inversión ecológicamente racionales en materia energética. También con cada uno de los seis distintos Fondos especializados del PNUD: Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización, Fondo de los Voluntarios de Naciones Unidas, Fondo Rotatorio de las Naciones Unidas para la Exploración de los Recursos Naturales, Fondo de las Naciones Unidas de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo, Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer y Fondo de las Naciones Unidas para la Región Sudanosaheliana.

## **9. Educar para el desarrollo sostenible: sólo un mundo**

La educación es de importancia vital para promover el desarrollo sostenible, al aumentar la capacidad de las poblaciones para abordar cuestiones ambientales y de desenvolvimiento económico. La educación en materia ambiental es factor determinante en la conservación de los recursos naturales y la biodiversidad.

Organizaciones internacionales, organismos públicos y privados de todo el mundo, recomiendan desde hace años la necesidad de orientar la formación ambiental a partir de los primeros años de enseñanza, en todos los niveles y sectores de la población.

De esta manera personas formadas y sensibilizadas ante las cuestiones ambientales pueden ser capaces de asumir responsablemente las obligaciones y decisiones más pertinentes en cada caso particular, y en el momento oportuno.

En este sentido la educación, el aumento de la conciencia del público y su capacitación, son aspectos vinculados con casi todas las áreas de la Agenda 21 de la Conferencia de Río '92 que, en su capítulo 36, recoge tres bloques prioritarios: a) reorientación de la educación hacia el desarrollo sostenible; b) aumento de la conciencia de los ciudadanos; c) fomento de la capacitación.

En el propio concepto actual de seguridad —la seguridad ampliada— es indispensable calibrar los riesgos económico-ambientales, tradicionalmente obviados por la diplomacia y la estrategia de defensa convencionales. Ninguna nación por potente que sea puede permanecer al margen de los desajustes medioambientales por lejos que se produzcan de sus fronteras tradicionales.

La tenue capa periférica que llamamos biosfera, de la que formamos parte con 200 millones de toneladas de biomasa humana, nos ha empezado a mostrar su fragilidad. Sus limitaciones como sumidero. Somos una más entre las decenas de miles de especies animales. Y creemos ser también, porque estamos más cerebrializados, la forma de vida más avanzada que existe.

Nadie sabe aún cuánta cantidad del  $\text{CO}_2$  que se emite quemando combustibles fósiles es realmente absorbido por la arboleda actual. Pero sí sabemos que en España, los antiguos celtas practicaban el culto al árbol. Y sí sabemos que la pérdida de masa forestal favorece la erosión. Que la erosión es el germen para la desertización. Que la desertización es el inicio de la pobreza. Y que civilizaciones como la de los sumerios y otras desaparecieron cuando las sales acumuladas en sus tierras regadas, a causa de un drenaje inadecuado, destruyeron su productividad agraria.

En el mundo actual podemos decir que están sentadas unas ciertas bases para la apertura de una nueva era de cooperación entre las naciones cara a la salvaguarda de los recursos comunes. Las crisis económicas recientes han demostrado que la protección ambiental puede comportar ahorros considerables.

Comprobamos que cambios en el clima, o en el medio ambiente en general, son simultáneos a los de los mercados. Poco a poco se abre camino una nueva actitud que va adquiriendo unos caracteres y una sensibilidad global compartida. Se va abriendo paso, en definitiva, la contemplación del fenómeno de la pobreza en el mundo como una de las peores formas de contaminación.

## BIBLIOGRAFÍA. LECTURAS RECOMENDADAS

- Informe sobre el desarrollo humano, 2000*. P.N.U.D., Madrid, Ediciones Mundi-Prensa.
- Informe sobre el desarrollo mundial, 2000*. Washington D. C., Banco Mundial, 2000.
- Informe anual. Banco Mundial*. Washington, D. C., 2000, Banco Mundial.
- Perspectivas de la economía mundial*. Washington D. C., Fondo Monetario Internacional, octubre de 2000.
- Directriz Operacional: Evaluación ambiental*. Washington D. C., Banco Mundial, 1989.
- Hacia un desarrollo sostenible*. Washington D. C., Grupo del Banco Mundial, 1994.
- CAMPOS NORDMAN, R.: «La ley de King como teoría explicativa de los ingresos agrícolas», *Revista de Estudios agro-sociales*, n.º 40, julio-septiembre 1962. La revista decana española *El economista*, números 6 y 8, año 1856, recoge el estudio «Comercio de granos» donde aparece expuesta y recogida la dicha Ley de King.
- GALLEGO GREDILLA, J. A.: «Retrospectiva y prospectiva del medio ambiente en España», en Prólogo a ESTEBAN BOLEA, M.ª T., *Implicaciones económicas de la protección ambiental de la CEE: repercusiones en España*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda, 1991.
- GREGERSEN, H.; ARNOLD, J. E., *et al.*, «Análisis de impactos de proyectos forestales: problemas y estrategias», *Estudios FAO*, Montes, 114 (Roma, FAO, 1995).
- JAQUENOD DE ZSÖGÖN, S.: *El derecho ambiental y sus principios rectores*, Madrid, Dykinson, 1991.
- JAQUENOD DE ZSÖGÖN, S.: *Derecho ambiental. Información. Investigación*, Madrid, Dykinson, 1997.
- HICKS, R.: *Value and Capital*, Oxford, University Press, 1946.
- HICKS, R.: *Estructura de la economía. Introducción al estudio de la economía social*, México, Fondo de Cultura Económica, 1950.
- SCHUMPETER, J.: *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel, 1994.
- PIGOU, A. C.: *La economía del bienestar*, Madrid, Aguilar, 1946.
- TAMAMES, R. (director): *El libro de la naturaleza*, Madrid, El País, 1984.
- VELARDE, J.: «La economía española de 1936 a 1975», en *Torre de los Lujanes*, revista de la Real Sociedad Económica de Amigos del País, n.º 23, trimestre 1.º, 1993.



## CAPÍTULO 4

### MODALIDADES DEL DESARROLLO ECONÓMICO

«El Estado gana mucho si multiplica los propietarios, si hace tales a los que no lo son, y si consigue que no haya en el suelo español una vara de terreno sin dueño determinado»

*Dictamen, Cortés de Cádiz, 1812*

Si analizáramos, uno a uno, todos los procesos de desarrollo económico habidos en las más de 190 economías nacionales, que hoy conforman la economía internacional, podríamos establecer cuatro grandes modalidades<sup>1</sup>. 1.º) crecimientos societarios, espontáneos; 2.º) crecimientos planificados; 3.º) crecimientos abiertos, y 4.º) crecimientos cerrados. Veamos cada uno de ellos, para a continuación señalar los programas de Ajuste Estructural, y las actuales propuestas para un Desarrollo sostenible.

#### 1. CRECIMIENTOS SOCIETARIOS, ESPONTÁNEOS

Denominados de tal forma porque vienen a resultar del concurso de la actividad de unidades económicas diversas e independientes. Son sus protagonistas los pequeños propietarios familiares, los grandes y medianos empresarios nacionales o extranjeros, el Estado, la Iglesia, innovadores y emprendedores individuales, prestamistas, banqueros y grupos sociales diversos. Tienen lugar en sociedades donde, como diría Rostow, están creadas ciertas condiciones previas al despegue.

<sup>1</sup> Vid., R. BARRE, o. c., pp. 62 y ss.

El ideal y la voluntad de progreso está ampliamente difundido en la sociedad. Surgiendo esas fuerzas espontáneas de crecimiento de los hombres y mujeres comunes y que van cristalizando en una asociación voluntaria entre ellos y con el Estado. En este sentido hablamos de societarios.

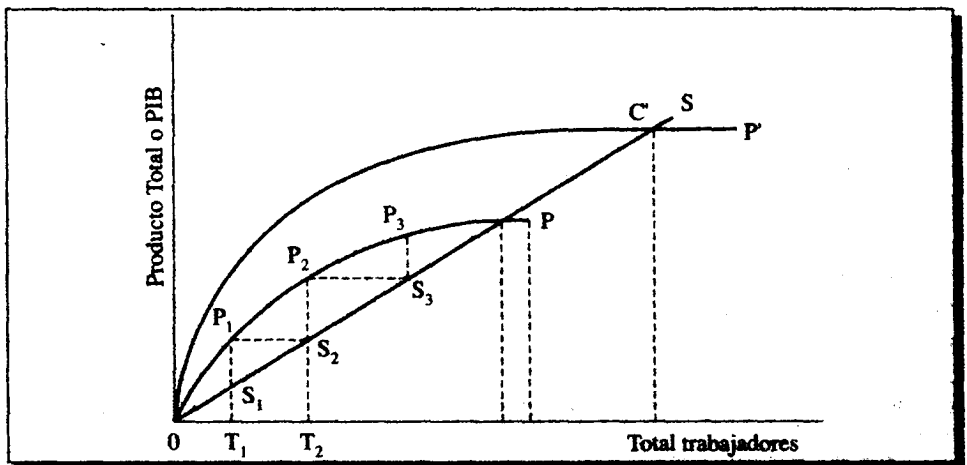
Es el caso del Reino Unido, Holanda, Francia o España, a partir del siglo XVIII, cada uno con sus peculiaridades; quebrado momentáneamente y luego recuperado en Francia; frenado en la España del XIX; vigorosa Alemania con su incorporación tardía en el mismo siglo, o triunfante en Inglaterra desde su inicio.

### 1.1. Agentes del crecimiento societario

Si analizamos con atención este tipo de procesos nos encontramos con dos protagonistas o agentes principales. A) Por un lado, los emprendedores o empresarios privados. B) Por otra, el Estado.

A) Los emprendedores o empresarios privados. Supone orientar las investigaciones al factor objetivo de la acumulación de capital, esto es a quien lo realiza. Schumpeter pone especial énfasis en la figura del empresario, al situarnos como punto de partida en una situación estacionaria, de equilibrio de tipo walrasiano. La estructura de la economía se reproduce a sí misma y la gestión empresarial se transforma en actividad rutinaria que repite inercialmente técnicas y combinaciones de utilización de insumos y obtención de producciones.

El proceso de desarrollo se impulsa cuando hay una ruptura con el método convencional, mediante una «innovación». Podemos denominar con Schumpeter «acto empresarial» a la puesta en práctica de alguna innovación que contribuye a desplazar hacia arriba la función de producción del país. Ello puede ser porque el empresario encuentra nuevos mercados o materias primas, se dota de una mejor organización, combina más óptimamente sus recursos o ensaya nueva tecnología.



En el gráfico adjunto vemos representada esta dinámica clásica de crecimiento, con la función de producción  $P$ . La recta de salarios  $S$ , con los montos salariales  $S_1, S_2, \dots$  correspondientes al número total de trabajadores  $T_1, T_2, \dots$  de cada nivel de producción  $P_1, P_2, \dots$  y los beneficios  $P_1 S_1, P_2 S_2, \dots$  hasta el punto  $C$ , en que el beneficio cero marca un tope en el crecimiento de la economía, que obliga a buscar una nueva función de producción  $P'$ .

En todo caso la figura del empresario, con su peculiar psicología económica se convierte en determinante. Al principio su comportamiento resulta un tanto extravagante. En su espíritu emprendedor, de asunción de riesgos, de ordenación de factores; racional, y al tiempo obcecado en la reiteración del esfuerzo, en su abstinencia en el gasto con vista a la acumulación de capitales, sorteando restricciones. Los rasgos esenciales de su psicología los personificaban individuos como el gran banquero del César Carlos, Jacob Fugger, —los llamados «fúcares» de la España imperial— cuando decía que «quería ganar mientras pudiera». O José Salamanca —luego Marqués de Salamanca— cuando aseguraba que «en cualquier parte que se escarba con fe hay un Tesoro». Y lo decía él, tres veces enriquecido y arruinado —la última subasta de sus bienes en su Palacete de Vista Alegre en Carabanchel— precisamente por la construcción del Barrio de su nombre en Madrid; por el que hoy, casi únicamente, se le conoce. Después de haber sido pionero en la construcción de ferrocarriles, tendidos de electricidad, gas, agua, y tantas obras de la España del XIX. No hubo entorno institucional apropiado para generar muchos «Pepe Salamanca» por metro cuadrado en la España de su tiempo, y algo tuvo que ver esto con las décadas perdidas para su desenvolvimiento económico. Mejor caldo de cultivo tuvieron en otras naciones, donde un buen conjunto de estas personalidades constituyeron una auténtica «innovación social», en el sentido schumpeteriano, clave para el desperezamiento económico.

Habían empezado yendo y viniendo de los burgos al campo, aportando materias primas y nuevas herramientas; reuniendo y transformando artesanos en asalariados; talleres en fábricas, favoreciendo la concentración, la comercialización y la creación de mercados. De una forma elocuente señalaba Schumpeter como las innovaciones, alentadas por las mayores expectativas de beneficios surgen por oleadas de destrucción de lo viejo. Que no puede medirse en fracciones infinitesimales, ya que supone aceleraciones bruscas de la actividad económica. Como una ola incesante de destrucción creadora.

B) El Estado. Juega un importante papel de promoción. Pese a todo lo que se ha podido decir sobre el papel asignado a la iniciativa privada, en este tipo de procesos, el Estado es un Agente económico clave, no pasivo.

Así en Inglaterra, el Estado interviene favoreciendo la marina mercante y los cambios internacionales. Facilita a sus empresarios la posibilidad de avituallamiento del buen carbón de Cardiff en enclaves situados a la largo

de las principales rutas comerciales; centros de reparación de buques, almacenamiento y distribución de mercancías en sus áreas correspondientes, cerca de potenciales centros consumidores. De Gibraltar a Hong-Kong pasando por Ciudad del Cabo, Adén, el Índico, el Pacífico o Malvinas.

En Francia desempeña en el siglo XVIII un papel decisivo en el plano industrial. Es cliente principal de las manufacturas. El Rey favorece a los mercaderes que quieren constituir empresas, da subvenciones; alienta a la Iglesia y la nobleza a que movilicen sus recursos y presten capitales. Dicta medidas que facilitan el reclutamiento de mano de obra. Como dijera Colbert «Las compañías de comercio son los ejércitos del Rey y las manufacturas de Francia sus reservas». Medidas generales, como el Código de Napoleón o tan específicas, como su Estatuto del vino de 1810, alientan la actividad económica. Luego, bajo el impulso del Estado de Napoleón III, Francia hace su verdadera revolución industrial.

El caso de Alemania es también ilustrativo. En sus diversos Estados los tardíos y sucesivos edictos de liberación de los siervos, entre 1807 y 1821, tienden a beneficiar a la agricultura. El Gobierno alienta la introducción de nuevos cultivos, como la remolacha, y a modernizar la producción. El Gewerbe Institut impulsa la tecnología industrial. Es el propio Estado de Prusia el que impulsa, junto al Zollverein, la construcción de ferrocarriles y en 1848, la construcción de la línea que unirá Berlín con la frontera rusa. Ello permitirá la creación y ampliación de mercados y la consiguiente expansión industrial de Alemania, poniendo a su alcance los mercados de la Europa oriental hasta Vladivostok.

## ***1.2. Mecanismos del crecimiento societario***

Si analizamos todos los procesos de desarrollo correspondientes al conjunto de países que toman esta opción, encontraremos tres mecanismos comunes.

1. Transformación agraria. Presenta, a su vez, tres notas características:

- a) Progresiva expansión de la superficie cultivada. Tierras sin cultivar son puestas en explotación. Las Enclosure Acts o leyes de los cercados obligan a los «landlords» a cercar sus fincas. La aristocracia terrateniente se libra de antiguos arrendatarios para introducir nuevos procedimientos de explotación, que sirvan para hacer frente a los nuevos gastos. Quienes no están dispuestos a desarrollar una actividad rural productiva venden sus propiedades; otras son embargadas o adquiridas por otros propietarios.
- b) Utilización de nuevas técnicas. Con el cercado de las tierras de labor y comunales, se empieza a desarrollar una actividad ganadera y agrícola diferenciada y de rendimientos crecientes<sup>2</sup>. Los campesinos adquie-

---

<sup>2</sup> El proceso coincide en España con la publicación del Informe sobre la ley Agraria de Jovellanos, que quedaría inédito.

ren sus derechos a costa de los ganaderos, lo que acaba también por beneficiar a éstos al orientarlos a la estabulación y la cría intensiva.

El tradicional sistema medieval de «los tres campos», con las fincas divididas en tres bandas, acostumbraba a dejar una de ellas en barbecho cada año. Tal procedimiento se sustituye por el sistema de alternancia trienal de los cultivos —un cereal panificable, una leguminosa y un cereal forrajero— que permite el incremento de un tercio en la producción anual y la alimentación forrajera mejora la cría de ganado.

- c) Transformación de la mentalidad de los agricultores. Faltaba todavía un revulsivo, como impulso permanente, en el siempre retardatario sector agrario. En la Universidad de Edimburgo se crea la primera cátedra de agricultura en 1790 y sus enseñanzas se extienden por doquier, y desde luego con mejor fortuna que la Cátedra de Economía que los Ilustrados españoles crean en Zaragoza en 1784. Todo lleva a la multiplicación de las ferias y muestras de ganado. Y a la emulación en busca de mayores utilidades y productividad en el sector agrario, de la misma forma que empezaba a ocurrir en la actividad fabril.

Si observamos la política agraria de los países desarrollados, incluida la P.A.C. europea, no ha hecho sino persistir en estos tres objetivos básicos, en busca de la autosuficiencia alimenticia, el aumento de productividad y el incremento de rentas.

2. Gran atención al desarrollo de las comunicaciones o mejora de la infraestructura. Nota también importante, en todos los países que se embarcan en este tipo de procesos, para mejorar el transporte interior, integrar mercados y conseguir especialización productiva y economías de escala. El «carácter revolucionario de las vías férreas» fue en el siglo XIX, el equivalente a la «fiebre de los canales» y la construcción de carreteras, en su momento. Como hoy puedan serlo las autovías o los trenes de alta velocidad. Se conectaron mercados, divulgaron métodos y la gente se vió obligada a salir de su rutina y aislamiento. Regiones agrícolas de Europa, como el Languedoc, plenamente autosuficientes en trigo, carne, leche, vino, frutas, aceite o lana, pasaron a monoespecializarse con el ferrocarril en la vid.
3. Los distintos medios de financiación. Realmente, en este tipo de procesos son múltiples y realizados por vías diversas. Los capitales están en el medio rural; salen de los excedentes que va creando —en principio— el omnipresente sector agrario.

La aristocracia terrateniente en algunos casos —como el inglés— se transmutó en burguesía mercantil. La Iglesia, por su parte, mantuvo ciertos mecanismos de cohesión social, contribuyó a la creación de élites con su trabajo en el campo educativo y, de manera desigual, movilizó capitales para las sociedades nacientes. Las pequeñas comunidades hebreas de prestamistas locales jugaron también un papel significativo; miles de familias —como las de David Ricardo o los hermanos Pereire en su momento ex-

pulsadas de España— esparcidas por el medio rural europeo contribuyeron a la conexión de mercados y dinamización de proyectos; cuando los contactos entre países eran limitados, y hasta que los bancos tomaron el papel protagonista en los procesos de financiación industrial. En otros casos los proyectos descansaban sobre los recursos de un solo hombre —pensemos el caso de José Ibañez, luego Marqués de Sargadelos, con su fábrica de cerámica del mismo nombre; o su instalación, pionera en España del primer alto horno en la industria siderúrgica, en Lugo en 1797<sup>3</sup>. Fue también el caso de José Bonaplata introductor del vapor en la industria textil en la España de 1832.

Fue en todo caso la «abstinencia» en el gasto de los empresarios, lo que en la mayoría de los casos mantuvo el capital fijo que la industria demandaba. En Francia con más respaldo del Estado; en Inglaterra, sin faltarle éste, con más soporte de los empleadores dedicados a su acumulación de capitales. Y siempre, con un gran esfuerzo, por la reinversión.

## 2. CRECIMIENTOS PLANIFICADOS

Son procesos de crecimiento que tienen lugar bajo el impulso y la dirección del Estado, que interviene dentro del marco de un plan autoritario.

Este tipo de procesos están muy asociados a la experiencia soviética, que viene a ser la de un país semiasiático, rural, atrasado, que en 30 años se convierte en la segunda potencia industrial del mundo y la primera de Europa. Y esta experiencia, de aparente salto sobre las fases convencionales de desarrollo de las sociedades, se contagia a múltiples países subdesarrollados y algunos vecinos.

De la misma forma que el caso inglés sintetiza muy bien el proceso tipo de crecimiento espontáneo anteriormente señalado, lo hace ahora la experiencia de evolución de la economía soviética. En ésta se consideran tres etapas.

- a) Comunismo de guerra, 1917-21. Máxima igualdad en la distribución de la renta. Curva de Lorenz teóricamente coincidente con la diagonal e Índice de Gini en el teórico 0%. Etapa de relativa anarquía caracterizada por la alianza de obreros y campesinos teorizada por Trostky.
- b) Nueva Política Económica (N.P.E.), 1921-27, inspirada por Lenin. Supone un ajuste táctico para hacer acopio de tecnología y capital del exterior.
- c) Era de los planes quinquenales, ya bajo la impronta de Stalin. De 1928 hasta la disolución de la URSS en los primeros años noventa.

Los cálculos más fiables del Profesor Hodgman estimaron para el período 1928-37 que el índice de producción industrial creció en un 270% con una tasa de incremento anual del 15%<sup>4</sup>. Para valorar este ritmo simplemente señalar que en el

<sup>3</sup> Arruinado tras la destrucción realizada por las tropas de Wellington durante su estancia en la península. Lo mismo que la Fábrica de Porcelanas del Retiro de Madrid, por las de Napoleón.

<sup>4</sup> Los índices soviéticos ofrecían un alza del 450%.

Reino Unido los reconocidos trabajos de Hoffmann daban sobre la producción industrial una tasa media anual, en el período 1781-1913, del 2,8%. En la posguerra, los índices rusos de producción industrial vuelven a la carga con tasas del 12% anual, y que pulverizan los ritmos alcanzados por cualquier otra economía nunca.

## 2.1. Agentes del crecimiento planificado

En este tipo de procesos, como podemos analizar en la actual Corea del Norte o Cuba, quedan identificados tres agentes clave: el Estado, el Partido y los Sindicatos.

A) El Estado. Al ser abolida la propiedad privada de los medios de producción, la libre iniciativa no va a jugar ningún papel. El Estado se hace empresario, y es la Oficina Central del Plan quien fija y orienta la producción intentando asegurar el equilibrio económico entre oferta y demanda global.

Al asumir el Estado funciones empresariales las unidades de producción no tienen a su cabeza empresarios como tales, sino a funcionarios, para quienes la empresa es un eslabón más de la cadena de poderes.

B) La acción del Partido Comunista. Técnicamente podríamos decir que tiende a sustituir la presión de la competencia de las economías occidentales. Elitista en cuanto a la selección de sus miembros y minoritario por vocación.

Todas las Constituciones de los países de economía planificada reconocen el papel central que este Agente desempeña en el crecimiento, manifestado siempre como «vanguardia organizada y consciente de la clase obrera», «guía» del proceso de desarrollo del país. Los grandes carteles publicitarios —en economías que consideran la publicidad un gasto improductivo que no añade valor al bien— animan a la consecución de los objetivos del Plan, que deben alcanzarse.

Se trata de mantener un clima favorable a la expansión económica y a la denominada «emulación socialista». De la misma forma que en el crecimiento espontáneo el asalariado, o el empresario, que no realiza bien su trabajo, el mercado le penaliza con la pérdida del empleo, o la quiebra de la empresa, aquí existen también estímulos propios. «Héroes del trabajo», o «Héroes del estudio» que se añaden a los estímulos económicos de las primas de productividad cada vez más introducidas<sup>5</sup>.

C) Los Sindicatos y las organizaciones llamadas «de masas».

Los sindicatos actúan como simples órganos de encuadramiento de la clase obrera al servicio de la ejecución del Plan. No intervienen, como en las economías de crecimiento espontáneo, en la fijación de salarios. Sí en

---

<sup>5</sup> Siguiendo miméticamente a la URSS, pueden todavía verse en Corea del Norte tales estímulos. Así, al entrar en los centros fabriles y estudiantiles, figuran en paneles bien visibles, los nombres de los Héroes del trabajo (o del estudio en los centros de Enseñanza, para los estudiantes más destacados) que mejor contribuyen, mes a mes, al objetivo del Plan.

aspectos como la organización del ocio, los turnos de vacaciones, y cuanto tienda a evitar el descontento que perjudique al Plan.

Por otro lado hay siempre una reserva general de mano de obra, movilizable en momentos especiales; una recolección o un pedido extraordinario. También en lugares especiales; así junto al trabajo penal el Estado cuenta con un refuerzo laboral significativo. Sería impensable la pujanza minera y tecnológica alcanzada en las explotaciones del ártico siberiano, sin esa mano de obra forzada durante años a desarrollar trabajos en medios hostiles.

La colaboración de las organizaciones de («masas») estudiantes, jóvenes o mujeres, añade productividad al sistema, que necesita de la unanimidad y la cohesión aparente.

A los estudiantes se les orienta hacia el tipo de formación, principalmente técnica, que conviene a las necesidades establecidas por el Plan. Y terminados sus estudios se les dirige un cierto número de años a cualquier punto del país, para ocupar el empleo que se les asigne.

## ***2.2. Mecanismos del crecimiento planificado***

Tres son los mecanismos utilizados: la opción por la inversión, primar la industrialización y limitar el consumo.

- A) Opción por la inversión. En este tipo de procesos hay siempre una decisión básica del Estado de hacer de la industrialización el instrumento para una transformación de la estructura económica del país. Es en función de este objetivo que se establece un aparato de dirección económica y toma de decisiones destinado a favorecer la inversión. Inversión en la industria y concretamente en la industria pesada. Cada Plan quinquenal fija a la inversión un objetivo prioritario que debe ser alcanzado, aún si otros sectores resultan descuidados. En el siguiente se corregirá. En el caso soviético el «síndrome de la prisa» y la obsesión industrializadora les llevó a desmontar fábricas enteras en la Alemania ocupada<sup>6</sup>.
- B) Supeditación del sector agrario al industrial. Las políticas de industrialización en estos países van acompañadas de la colectivización agraria. Ésta da origen a los «sovjoses» soviéticos, «comunidades populares» en China, o «granjas del Estado» en Cuba. El «Koljós» o cooperativa es una modalidad de compromiso, que permite mayor autonomía, y da origen al mercado «koljosiano» que permite mayor comercialización de los productos al margen de las tiendas del Estado.

La colectivización agraria tiene un triple objetivo: 1) Incrementar la producción agrícola y desarrollar la mecanización (parques centrales de ma-

---

<sup>6</sup> La idea aliada, concretada en el Plan Morgenthau, previó en un principio desindustrializar Alemania y convertirla en un país agrario. Como en el caso de Japón, convertido en un «pommy people», comedor de arroz y pescado.



quinaria, almacenamientos conjuntos...). 2) Liberar mano de obra rural para la industria. 3) Cargar sobre la agricultura una especie de impuesto, en la medida que revierte sobre la industria. El sector agrario debe abastecer las ciudades de productos agrícolas a precios baratos. Cada koljós o similar debe hacer unas entregas mínimas, fijando el Estado la parte de producción destinada a autoconsumo. Al fijar el Plan precios y cuantías mínimas de producción, se están fijando indirectamente los salarios agrícolas, que, para forzar precios bajos de venta, tienden a ser de subsistencia. Precisamente para primar el desenvolvimiento industrial.

C) Limitación del consumo. Suele utilizarse un impuesto sobre el volumen de transacciones, que es central en la planificación de precios.

El Impuesto se añade al costo de producción para constituir el precio de venta. Como afecta a los bienes de consumo, el Estado tiene grandes posibilidades de maniobrar. Reduce el consumo —elevando precios— sólo con incrementar el impuesto. El mecanismo es simple y —junto a las cartillas de racionamiento— cumple un doble papel. Por un lado ajusta la oferta a la demanda de bienes de consumo, determinando indirectamente el nivel de éste y del ahorro. Por otra, sirve para transferir poder de compra de los consumidores al Estado, movilizándolo al servicio de la inversión. Ésta se destinará a lo que el objetivo central del Plan establezca como prioritario, sea la industria química en un momento, la Defensa, o la carrera espacial.

No debe extrañar, pues, que los resultados en este tipo de procesos sean notables mientras se mantiene la tensión de los primeros años.

En China los exitosos resultados del primer plan quinquenal, 1953-57, hicieron que el siguiente, 1958-62, se propusiera como fin permitir a China superar a Inglaterra en 15 años. E inició otra etapa de crecimiento muy rápido —la del «Gran salto adelante»— cuyos objetivos fueron superados en todos los campos a los dos años y la Comisión de Planificación del Estado tuvo que elaborar un plan complementario para los tres restantes. Era la euforia del Mao desafiante señalando la existencia de aquellos dos vientos, uno del Este y otro del Oeste, que continuarían dramáticamente en la «revolución cultural» y en la tensión insostenible de un medio agrario, que en estos países acaba por mostrarse como auténtico talón de Aquiles. Cuando éste no puede abastecer de productos alimenticios a los habitantes de las zonas urbanas, comienza a resquebrajarse el proceso y estallar sus costuras.

Otros países como la India, también se embarcaron en la dinámica de planes quinquenales, si bien indicativos. Los planes de 1951-55, 1956-60, 1961-65, se vieron rotos sistemáticamente por el crecimiento de la población, aunque puede exhibir éxitos en agricultura, irrigación, transportes y comunicaciones, o minería y energía.

En las economías planificadas las transformaciones agrarias, *manu militari*, mal orientadas. La dificultad de no contar con referencias de precios y tipos de in-

terés sobre bienes y rentabilidad de capital invertido. La existencia de mercados artificiales y opacos. Y la presión permanente a que es sometida la ciudadanía, acaban conduciendo a una caída irremediable de productividad, que cuando se produce —como se observa en el cuadro correspondiente— sólo puede desembocar en la disolución de la estructura causante de tal situación.

### CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA URSS (Tasas de crecimiento anual. En %)

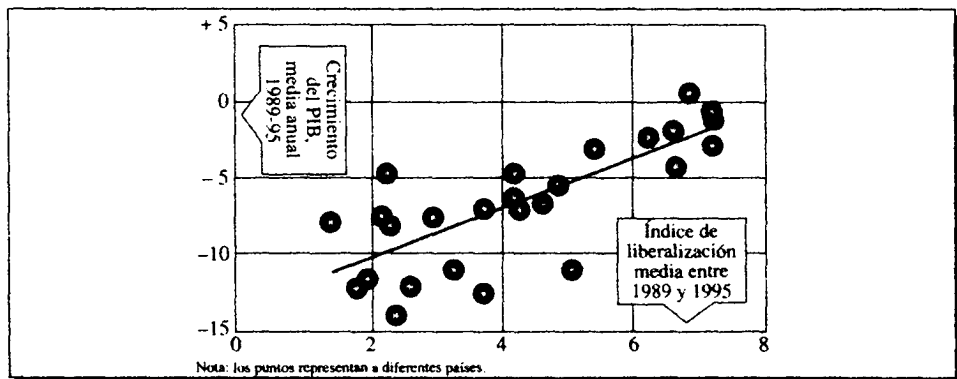
	PNB	PNB por empleado	PTF*
1928-1940	5,8	1,8	1,7
1940-1950	2,2	1,4	1,6
1950-1960	5,7	4,0	1,6
1960-1970	5,2	3,0	1,5
1970-1975	3,7	2,2	0,0
1975-1980	2,6	1,4	-0,4
1980-1985	2,0	1,3	-0,5

\* PTF = Productividad total de los factores.

Fuente: BERGSON, 1961. Tomado de C. Muñoz, p. 374 (1992).

Así el liderazgo que en algunos aspectos ha llegado a alcanzar la industria del bloque de países de economía planificada —como ocurrió en los primeros años de la carrera espacial— se acabó viendo afectado por la negativa evolución del resto de sus sectores de actividad.

Y cuando la estructura económica de un país no puede proporcionar a sus ciudadanos ganancias de productividad mínimamente presentables en comparación con las de otros países, acaba por perder toda legitimidad. Los ciudadanos dejan de encontrar mínima justificación a su trabajo. Y sólo queda acometer nuevos y profundos cambios estructurales.



En el gráfico adjunto se muestran los resultados del proceso de transición desde la economía planificada llevada a cabo por veintiseis países. Como puede observarse las medias de crecimiento anual del PIB son superiores en los países cuyo proceso de apertura ha sido mayor.

### 3. CRECIMIENTOS ABIERTOS

La evolución económica de los distintos países nos permite observar que también ha habido muchas regiones que han podido desarrollarse gracias a 1) la inmigración y 2) a la importación de capitales. Son los que denominamos crecimientos abiertos.

Las periódicas crisis de subsistencias y la explosión demográfica europea que llega hasta los años sesenta, produce una emigración continua, que alimenta estos procesos. Hasta el siglo XIX habían sido flujos migratorios lentos, pero con el desarrollo de la navegación y las comunicaciones se trata de migraciones intercontinentales y masivas. Sólo entre 1846 y 1924, 50 millones de europeos se establecen en otro continente. En Estados Unidos, Chile, Australia, Costa Rica, Nueva Zelanda, Sudáfrica..., exceptuando las migraciones rusas hacia Siberia, de las que no hay datos precisos. Sólo a Canadá fueron 3 millones de personas. Por el puerto de Buenos Aires se asentaron en Argentina de 1857 a 1926, 5.377.000 europeos.

Casi toda Europa contribuyó como fuente de emigración. Entre 1846 y 1932, las Islas Británicas con el 33,7%; Italia con el 18,8; Austria Hungría 9,8; Alemania 9,2; España, 8,6; Rusia 4,2; Portugal 3,4 o Suecia con el 2,2 por ciento.

Se desplazaban a lo que se ha dado en llamar «regiones de colonización reciente» o, como ha denominado Carr-Saunders la «Europa de Ultramar», que los países europeos habían adquirido y donde la población inmigrante tendía a hacer todo el trabajo, tanto en el campo como en la ciudad.

Por otra parte los capitales se desplazaban, al mismo tiempo que los hombres, de Europa hacia las regiones en vías de desarrollo.

La guerra de España y la inmediata Mundial, volvieron a provocar movimientos masivos de población, que vinieron a revitalizar los crecimientos abiertos. Sólo entre 1945 y 1952, como consecuencia de las políticas de rectificación de fronteras, de Europa central salieron 6.312.000 personas. Esta era además una emigración no económica —como las anteriores— sino política, muy capitalizada intelectualmente que acabó de reforzar los referidos procesos de crecimiento.

Varios países pueden servirnos como ilustración concreta. El mismo caso de Argentina, o Australia, cuyas autoridades van autorizando y, en ocasiones, seleccionando, o acomodando a los recién llegados<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Vid., CARR-SAUNDERS: *Población Mundial*, F.C.E., México, 1939.

<sup>8</sup> Australia celebraba en 1988 su bicentenario, coincidiendo con la llegada, en su Día nacional, del primer contingente de 757 presidiarios que —perdidas las 13 colonias norteamericanas— aligeraban los penales británicos y el lumpen urbano de sus arrabales portuarios. En Argentina, sobre

Pero, cualquiera de estos crecimientos abiertos contaban no en vano con tierras de las mejores del mundo, en cuanto a clima, suelo o recursos. No es el caso de otro ejemplo de crecimiento abierto, que constituye el más difícil todavía, cual es el de Israel.

Veamos, sintéticamente, cómo actuaron los dos vectores del crecimiento abierto en este país<sup>9</sup>.

A) La inmigración. Desde la época del emperador Tito los judíos de la diáspora venían pensando regresar a su «Tierra prometida»<sup>10</sup>.

La Agencia Mundial Judía acabó decantándose por concentrar sus esfuerzos en la recreación de un nuevo Estado de Israel —casi 3.000 años después de la declaración de capitalidad de Jerusalén por el Rey David— en la misma Tierra Santa.

1. El flujo migratorio fue débil de 1882 a 1914. Todavía bajo ocupación turca, en torno a las 65.000 personas. Como diría Lord Balfour en su famosa declaración, donde apuntaba la creación de un definitivo «hogar nacional judío», se trataba «no de transplantar árboles, sino plantar nuevos árboles».
2. Flujo abundante desde 1919, ya bajo ocupación del Reino Unido, hasta 1948. Fueron 452.000 emigrantes, en medio de numerosos obstáculos.
3. Flujo incesante desde el 14 de mayo de 1948 en que se declara la Independencia. En principio, la población askenazi de la Europa central, y la sefardita del Mediterráneo, expulsada en su momento de España. Luego, la de procedencia americana. Más tarde, muy importante, la procedente de naciones árabes de cuya hostilidad huyen tras las independencias de éstos, sin opción de vuelta atrás.

---

todo a partir de (1870) las denominadas guerras indias, quedan amplias zonas abiertas para aumentar la población inmigrante. Los repartos de tierras en Estados Unidos, Canadá o Nueva Zelanda, sirvieron en mucho el ejemplo de los rancheros españoles afincados en México, California o Texas, dedicados a la cría de ganado en régimen extensivo, continuación de la realizada en Andalucía, pero al otro lado del Atlántico, incluso en sus costumbres y términos como «rodeo» y tantos otros. También en el resto de la América hispana se había desarrollado toda una mística de la frontera, que hacía tiempo había sustituido a la del Dorado, y muy poco estudiada. La misma Universidad de Berkeley lo está sobre las tierras del rancho San Antonio de los Peralta. Vid., PITCHER, D.: *Berkeley. Inside-out* (Berkeley, Heyday Books, 1989 pp. 7 y ss.). Alrededor de las Misiones, en el tercio sur de los Estados Unidos, quedan grabados de los repartos de tierras con la presencia de soldados del Rey, junto a la nueva familia ranchera, presenciando la bendición de la tierra.

<sup>9</sup> Vid., SITTON, S. y GAATHON, A.: *Cahiers de L'I.S.E.A.*, serie F, n.º 5. París, 1956.

<sup>10</sup> La inadaptación y provisionalidad en los países donde se fueron refugiando había dado lugar a que el propio Lenin en la nueva URSS intentara recrear un hogar nacional, autorizando ciertas costumbres. Tal intento fracasó, como había fracasado antes la idea de crear un Estado judío en Madagascar —aprovechando el reparto de África y la Conferencia de Berlín de 1884— o en Argentina, hacia donde se orientaron no pocos.

4. Desde 1990 a 1998, el flujo es de 800.000 personas procedentes de la ex URSS, y países del viejo telón de acero, que hasta este fin de siglo no habían participado en el proceso<sup>11</sup>.

B) Las importaciones de capital. En todo proceso de crecimiento abierto, una limitada capacidad de absorción económica amenaza siempre con condenarlo a la asfixia. En Israel tal flujo vino de:

1. Las importaciones de capitales privados de los inmigrantes. A diferencia de la emigración económica, en este caso los inmigrantes venían con ciertos recursos obtenidos de ventas de activos en sus países de procedencia y créditos a corto.
2. El propio capital humano que representaba la cualificación y educación media que traía la población inmigrante a una zona tan subdesarrollada.
3. Las importaciones de capital no compensadas. Estas, sin necesidad de devolución, llegaron, en 1954, a suponer el 99% de las importaciones totales de capital. Transferencias de la Agencia judía o de familias en el exterior (los Rothchild con su financiación pionera de las cooperativas vitivinícolas y tantos otros). Bonos a fondo perdido y colectas entre las comunidades más distantes, para creación de un *kibbutz*, o en momentos de tensión con sus vecinos. Las propias reparaciones de guerra de Alemania y otros países, desde 1952, hasta el momento presente.
4. Los préstamos con tipo de interés preferente de determinados bancos, como el Export-Import Bank de los Estados Unidos; los «Empréstitos de la Independencia» en su momento, o los especiales emitidos en cada una de las varias guerras que el país ha soportado, frente a los cien millones de árabes hostiles que lo rodean.

Hoy es una economía en expansión, que desde abril de 1997 figura en la lista de países industrializados del Banco Mundial, a la luz de la rápida progresión de sus indicadores económicos y de renta *per cápita*. Toda una potencia tecnológica e industrial, con democracia, en un área especialmente atrasada plena de dictaduras.

#### 4. CRECIMIENTO CERRADO

Este tipo de procesos presentan la originalidad de realizarse sin recurrir a la ayuda extranjera en forma de capitales. Sin olvidar que ha habido países que lo han utilizado al principio de sus procesos, como el Reino Unido. O en determinados períodos, como los virajes proteccionistas de Alemania, 1879, Francia, 1880, o la España canovista, o de la autarquía hasta 1959. El caso nipón puede ilustrarnos.

<sup>11</sup> Vid., *La economía israelí. El crecimiento en la dinámica de la paz, Beneficios de la inmigración*, Madrid, embajada de Israel, 1995, pp. 27 y ss. También, «Israel. Desarrollo y perspectivas de la economía israelí», *Informe del Bank Leumi*, 1996.

El de Japón, no es el caso corriente de decenas de países, colonizados a partir de las factorías comerciales establecidas por potencias exteriores. Y puede explicarse, en parte, por el propio temor de sus clases dirigentes a verse sometidas a la dominación financiera extranjera, si no tomaban la iniciativa del desarrollo y no lo financiaban recurriendo a sus recursos internos exclusivamente.

Algún impacto tuvo la visita pionera de San Francisco Javier a la Corte nipona, y el posterior regreso de algunos de sus acompañantes locales tras entrevistarse con Felipe II en El Escorial, portando unos relojes para el Emperador. La evidente superioridad tecnológica puesta de manifiesto en estos contactos, llevó al enrocamiento posterior del enigmático «Cipango», que seguiría inmerso en su largo período feudal (1192-1868). Penalizándose con la muerte a quien intentara salir, o desvelar la organización socioeconómica del país, lo que contribuyó a su mitificación. En 1853, la violenta misión del Comodoro Perry, buscando el establecimiento de una Factoría comercial y la apertura del comercio internacional en el área volvió a actuar de revulsivo. El Emperador Meiji acaba destituyendo al Shogun, y esta vez el atraso evidenciado a través de los bienes objeto de transacción, condujo a iniciar, en 1868, la Era de las reformas.

En un archipiélago, accidentado y con escasas materias primas, los resultados son espectaculares. Si se toman como base los años 1921-25, el índice de la producción primaria pasa de 15,7 en 1873 a 52,1 en 1900; se ponen en explotación las minas posibles en el país, pasando la producción minera de 1,03 en 1874 a 28,15 en 1900; la producción de arroz se dobla entre 1873 y 1900; la producción de algodón se multiplica por 4,5; la de seda por 6; la de acero por 7; el número de fábricas pasa de 24 a 662. La prohibición de construir buques de gran porte, fue eliminada y el auge de los astilleros provocó el crecimiento de la marina mercante que pasa de 15.500 toneladas en 1870 a 543.400 en 1900.

Tres fuentes de financiación fueron las utilizadas.

1. Préstamos del interior. La aparcería generalizada y la baja productividad del sector agrario medieval en su conjunto, no había posibilitado grandes acumulaciones de capital, ni siquiera entre las clases propietarias de la aristocracia terrateniente samurai. No obstante dichos capitales fueron los movilizados en primera instancia.
2. Las emisiones de papel moneda, que realiza directamente el Estado hasta 1872, en que se crea el Banco de Japón. Luego, y sólo hasta 1881, el Gobierno emite casi 120 millones de yenes, con un aumento nominal anual de precios del 10 por ciento.
3. Impuestos. Es el aspecto más interesante. Hasta entonces había una explotación intensiva de la tierra, en pequeñas parcelas, que se limitaban a pagar a los propietarios en especie. Con las reformas el Gobierno elabora un Censo de las parcelas y tierras disponibles fijando precios, según sus características. En 1872 el Estado levanta la prohibición de venta de la tierra.

---

<sup>12</sup> Vid., BARRE, R.: o. c., p. 108.

Al año siguiente una nueva ley establece un impuesto —fijo— en dinero —no en especie— sobre la tierra, que al no variar en función de la cosecha asegurará una corriente de ingresos estables al Estado, que hasta 1882 supondrá el 80 % de sus ingresos<sup>13</sup>.

Las consecuencias fueron varias:

- a) Incrementó la superficie cultivada —para hacer frente al pago de impuestos de tierras antes ociosas— e incrementó el tamaño de las explotaciones, a costa de quienes no pudieron o no quisieron hacer frente al pago de impuestos y acabaron por vender. Otros al comprar mejoraron rendimientos.
- b) De una economía agraria familiar, diversificada, pero de subsistencia y autoconsumo, se pasó a la comercialización de las cosechas.
- c) El consiguiente incremento de la productividad agrícola y la mayor oferta de alimentos posibilitó el éxodo de mano de obra rural para la industria naciente.

La victoria de un Japón recién salido del feudalismo en la guerra rusojaponesa de 1905 —humillación de la que no se recuperaría el zarismo—, viene a suponer su puesta de largo ante la comunidad internacional, y los países industriales. El recurso al capital exterior tomó entonces carta normal de naturaleza para las autoridades de Tokio.

La expansión industrial, ya en su delirio imperialista, llevaría a Japón a la S.G.M., y la destrucción de los centros industriales de Hirosima y Nagasaki. Hasta la humillante rendición incondicional del Emperador, obligado a subir al buque norteamericano donde le espera el General MacArthur, en mangas de camisa.

Y de nuevo, el país sabe, a pesar de todo, volver a empezar. Y durante las décadas inmediatamente posteriores el «país del PNB creciente» vuelve a movilizar masivamente sus recursos, convirtiéndose incluso en prestatario neto de capitales a la economía internacional, desde los años setenta. Aún con sus permanentes problemas, antes con el G.A.T.T., y ahora con la Organización Mundial del Comercio por lo poco permeable de su mercado y sus acusadas prácticas proteccionistas.

Conviene no obstante desmitificar algunos de los estereotipos del «milagro japonés». Algunos autores, como Voguel y su *Japón número 1*, no están muy cerca de la realidad y muchas veces tampoco pretenden estarlo. Jon Woronoff, de Assian Business en Tokio, ha intentado en sus obras *Japón, S. A.* y *Los trabajadores desperdiciados de Japón* llamar la atención sobre algunos de sus problemas:

1. Subcontratación generalizada en la actividad productiva del país. Ello explica la gran adaptación al mercado y la importancia de las fábricas como ensambladoras.
2. Los sindicatos son sólo de empresa. No firman convenios colectivos que vinculen al país o a otras empresas, ni siquiera del sector, con lo que aque-

<sup>13</sup> *Ibidem*, BARRE: o. c., p. 111.

Ellos están ceñidos al día a día de la realidad económica. La firma de un acuerdo con su sindicato suele saldarse con la eliminación de los subcontratados y del personal laboral femenino.

3. Este colectivo lo considera Woronoff, como de los «desperdiciados». También, los trabajadores agrarios, fuertemente subvencionados (con un precio del arroz tres veces el del mercado internacional; y lo mismo en frutas, verduras y carne). Junto a ellos estarían los oficinistas, escasamente productivos, e integrantes del tercer colectivo de trabajadores desperdiciados. El autor señala que los mejores son los trabajadores de cuello azul, los obreros. Eficientes, hacen sugerencias positivas, se preocupan por el control de calidad y el incremento de la productividad.
4. Los bajos índices de desempleo que siempre tuvo Japón (entre 2,6 y 6%) surge de las distintas formas de medición estadística del mismo. Así, no son considerados desempleados los estudiantes que, terminados sus estudios, buscan su primer empleo.
5. La mayor duración de la jornada laboral (1.967 horas de trabajo año en 1997; 388 más que los alemanes y 179 más que los españoles) y los escasos días de vacaciones, constituyen también parte de los muchos sacrificios ligados a la realidad del desarrollo japonés.

El terremoto de Kove ha sido el último desastre económico de Japón, llegando a limitar la liquidez internacional. Hasta en un 4% del PIB se calcula el costo económico del mismo. Pero sin duda, Japón sigue disponiendo:

1. De una población muy cohesionada y dinámica que es su principal activo. Una sociedad que evita a toda costa el conflicto, buscando permanentemente la negociación más que la confrontación.
2. Su gusto por la minuciosidad y el trabajo bien hecho, que les ha disparado por la senda de la microelectrónica y las nuevas tecnologías, los sectores de mayor valor añadido.
3. Su propensión grupal sobreañade capacidades para el trabajo en —cadena— equipo.
4. Hacen compatible la innovación más acelerada con la permanencia y fidelidad a la empresa, la aceptación jerárquica y la consideración tradicional de respeto a la edad. El patriotismo imperial de otras épocas aparece ahora transferido a las nuevas empresas.
5. Ahorran una cuarta parte de sus salarios y han llegado a paliar con deportividad la falta de espacio de sus viviendas. No han perdido el sentido de la austeridad precapitalista (tan cercana en su memoria por otra parte) y han seguido cultivando el autocontrol y la autodisciplina, —influencia de la práctica de artes marciales— aún en sus fases de mayor crecimiento económico.
6. La acción orientadora del Estado, y su bien seleccionada élite dirigente, permite siempre reagrupar energías, canalizar esfuerzos y encontrar sinergias entre todos los agentes económicos. El conocido MITI, Ministerio



de Industria y Comercio, es un brazo operativo del sector productivo del país, en la búsqueda de mercados exteriores.

La «tecnestructura» de Galbraith quizás sea en Japón donde aparezca de forma más depurada. Esa alianza entre los grupos económicos e industriales con la Administración del Estado tiene también sus costes en términos de imagen en el exterior. Incluso en el interior es difícil separar donde llegan los intereses de las compañías y los de los funcionarios y equipos políticos, llegando en su confusión más extrema a producir, eventualmente, la caída de gobiernos enteros. En este aspecto el dicho estadounidense según el cual «lo que es bueno para la General Motors es bueno para USA», tiene, desde luego, en Japón una buena ilustración.

## 5. LOS SERVICIOS DE AJUSTE ESTRUCTURAL

Ante la situación en que todavía se encuentran muchos países en desarrollo, la comunidad internacional, tiene establecidos, a través del Fondo Monetario Internacional, dos servicios financieros especiales. El servicio de ajuste estructural, S.A.E., y el servicio reforzado de ajuste estructural, S.R.A.

### Diferencias entre el Banco Mundial y el F.M.I.

#### Banco Mundial

- Es un Banco de inversión que hace de intermediario entre los inversores y los receptores de recursos financieros.
- Procura promover el desarrollo económico de los países más pobres del mundo.
- Presta sólo a gobiernos «solventes» de los PID, aunque cuanto más pobre es, más favorable son las condiciones de crédito que puede darle el Banco.
- Asiste a los países en desarrollo, otorgándoles financiamiento a largo plazo para proyectos y programas de desarrollo.
- Opera una oficina financiera especial a través de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) (creada en 1960) a los países en desarrollo más pobres cuyo PIB per cápita no llega a los US\$ 1.200 anuales.

#### Fondo Monetario Internacional

- Los países le presentan sus propuestas de A.E., con la asistencia del Banco Mundial.
- Vigila el sistema monetario internacional.
- Promueve la estabilidad cambiaria y el orden en las relaciones cambiarias de sus países miembros.
- Asiste a todos los países miembros — industriales y en desarrollo — que experimentan dificultades transitorias de balanza de pagos, otorgándoles crédito de corto a mediano plazo.
- Complementa las reservas de monedas de sus países miembros asignándoles DEG (derechos especiales de giro). Hasta la fecha se han emitido 21.400 millones de DEG, y se han distribuido entre los países miembros en proporción a sus cuotas. (1\$ = 1,4 DEG).

Banco Mundial. Tiene 184 miembros (al 1-4-05) y 10.000 empleados. <sup>145</sup>

## Banco Mundial

- Su estructura es la de una organización intergubernamental cuyos miembros aportan una cuota proporcional a su peso económico. Con estos fondos y sus bonos presta a los PED<sup>14</sup>.
- Por intermedio de una de sus instituciones afiliadas, la Corporación Financiera Internacional (CFI), fomenta la empresa privada en los PED\$ (14\$).
- La mayor parte de los recursos financieros que necesita provienen de los préstamos que obtiene en el mercado internacional (fúevei de bonos).
- Su capital autorizado asciende a US\$ 175.000 millones. De ese total, sus países miembros integran un 9%.
- Su personal está formado por 6.000 funcionarios de más de cien países miembros.

## Fondo Monetario Internacional

- Sus recursos financieros provienen principalmente de las suscripciones de las cuotas de sus países miembros.
- Tiene a su disposición cuetas plenamente integradas por un total de DEG 90.000 millones (unos US\$ 125.000 millones).
- Su personal está constituido por 2.000 funcionarios de más de cien países miembros.
- No está dentro del Grupo del Banco Mundial (GBM) que integran el Banco Mundial (BIRF+AIF), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) y la CFI.

Fuente: J. MORILLAS, en *Sociedad de Estudios Internacionales*, y datos del Banco Mundial.

## El Banco Mundial

Fue en una conferencia celebrada en el Hotel Mount Washington de Bretton Woods, en el estado norteamericano de New Hampshire, donde en un mes de julio de 1944 surgió el que se llamaría Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo. Su propia denominación —o la del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, también utilizada como Banco Mundial— parecía dejar pocas dudas sobre las finalidades del mismo en un mundo que había desconocido la estabilidad económica desde el comienzo de la I Guerra Mundial. Y un mundo que no quería esperar el fin de la Segunda para trazar las líneas maestras capaces de corregir los grandes desequilibrios —mantenimiento del patrón oro, inestabilidad en los tipos de cambio de las monedas, o la misma falta de firmeza en los pagos e intercambios comerciales internacionales— que habían contribuido a provocar tales catástrofes humanas.

Pero desde el inicio de sus operaciones, en 1946, tras la firma de un convenio constitutivo por almost cincuenta países, hasta el Banco Mundial con más de 150 años de antigüedad no ha dejado de ser motivo de controversia. A pesar de sus límites en la corrección de desajustes como los anteriormente apuntados.

Objetivo primordial era suministrar el capital necesario para ayudar a los subdesarrollados económicos europeos de la posguerra a su reconstrucción económica. Y ya en sus primeros años de funcionamiento evidenció causas de la desigualdad económica

<sup>14</sup> En España fue FEMSA la primera empresa que recibió financiación, en 1962, para ampliación de la fábrica de Madrid y otra en Santander.

para tal cometido, lo que hubo de ser suplido por el Plan Marshall. Limitada así la actividad del Banco a la financiación del desarrollo, también aquí ha evidenciado notables limitaciones.

Por un lado, si desde el principio los capitales del Banco se quedaban cortos cuando los destinatarios principales eran países desarrollados «en reconstrucción», no cambiaría la situación cuando los necesitados eran países subdesarrollados sin tejido productivo digno de tal nombre. Por otro lado, al actuar, generalmente, con criterios de ortodoxia bancaria, no ha existido discriminación positiva en cuanto a los países destinatarios de los préstamos, considerándose la seguridad, rentabilidad del proyecto y solvencia del país solicitante factores determinantes para la concesión del mismo.

Tipos de interés próximos a los del mercado en los préstamos concedidos. Actuación generalmente subsidiaria respecto a las inversiones privadas. Y fuerte influencia norteamericana y británica —no en vano fueron estos dos países quienes en reuniones bilaterales previas prepararon la Conferencia de julio de 1944— son otros de los aspectos más criticables en la actuación del Banco Mundial, que bien pueden servir de reflexión ante el futuro. Hoy es una institución en la edad adulta. Sus veinticinco primeros años lo fueron de reconstrucción, de progreso y crecimiento económico sin precedentes, de incremento del comercio mundial y progreso técnico. Los veinticinco años últimos, sin embargo, han estado asociados al inicio de la inestabilidad energética, a la inflación, el desempleo, o los tipos de interés al alza. Pero aun así, ya nunca las situaciones llegaron a ser tan malas como en los años treinta. Bretton Woods ha contribuido a ello. Keynes no se equivocó en esto, al organizar y defender con su aguda vehemencia intelectual la celebración de la conferencia fundacional y el valor futuro que tendrían tanto el FMI como el Banco Mundial (BM).

No obstante, durante la guerra fría estas instituciones sirvieron de espantajo para la propaganda de las economías planificadas.

Las instituciones de Bretton Woods han cometido muchos errores. El propio Keynes no quedó muy satisfecho del diseño final adoptado por la presión norteamericana, al decir que «el fondo había salido un banco, y el banco un fondo». Pero a ellas se han ido incorporando todos los países del mundo —excepción de Corea del Norte o Cuba—, mientras del COMECON salieron quienes habían tenido la infeliz ocurrencia para sus estadísticas de contar. En la 49.ª Asamblea Conjunta de Gobernadores de Madrid, en 1994, se incorporó en medio de grandes aplausos un nuevo país, en este caso africano. Eritrea. También la nueva Sudáfrica asistió por primera vez a una asamblea conjunta —de donde había sido expulsada por su régimen de segregación racial— tras su reconstrucción. Aun largo han ido llegando otros.

Dichos servicios establecen un procedimiento para llegar a un consenso acerca de un programa de ajuste dentro del país prestatario y entre los prestamistas y donantes internacionales, ofreciendo un punto de convergencia para la movilización de recursos adicionales.

El objetivo general del SAE y el SRAE es ayudar a los países a restablecer y mantener la viabilidad de la balanza de pagos, modificando al mismo tiempo la estructura de la actividad productiva para lograr tasas elevadas y estables de crecimiento económico, en un marco de estabilidad cambiaria y de precios y de res-

tricción del gasto improductivo del gobierno; la finalidad es generar un entorno de confianza que incentive la inversión y la creación de empleo no gubernamental.

El concepto en que se basan dichos servicios es que el ajuste y el crecimiento deben reforzarse mutuamente. Y un componente esencial de los programas al amparo del SAE y SRAE es el documento sobre la estrategia que debe aplicar el país, denominado estudio sobre el marco de política económica, preparado por las autoridades nacionales con el apoyo conjunto de funcionarios del Banco Mundial y el F.M.I. Veamos a continuación, y valoremos, los casos siguientes y soluciones adoptadas<sup>15</sup>.

## EJERCICIOS

1. Este primer ejemplo es el de un país que en el pasado había disfrutado de una buena situación económica. No sólo estaba dotado de grandes recursos naturales, tierras fértiles y nutritivos bosques, así como de importantes yacimientos de minerales, sino que también había tenido un sector manufacturero y comercial floreciente. Además, como producto de una larga tradición educativa, el país contaba con uno de los recursos más escasos, a saber, una población con un elevado nivel de conocimientos académicos y empresariales.

La combinación de inestabilidad política, mala gestión económica interna y acontecimientos adversos ajenos al control del país, como la caída de los precios de los productos básicos y dos graves sequías, arruinaron completamente la capacidad productiva del país. De hecho, el ingreso real per cápita se redujo en alrededor del 30% entre 1980 y 1982, el ahorro y la inversión disminuyeron y el país comenzó a acumular atrasos, ya que no podía pagar sus deudas. Entre 1981 y 1983, los ingresos procedentes del principal producto de exportación bajaron y la producción industrial y manufacturera también decreció. El valor real de la exportación de recursos, no sólo debió a la baja de los precios mundiales, sino también a la escasez del volumen, y esta disminución fue generalizada, ya que abarcó desde los productos agrícolas hasta los planes de exportaciones de minerales.

Normalmente se trata de reducir los gastos gubernamentales del Gobierno, favorecer la estabilidad de precios y generar un entorno de estabilidad y confianza que incentive la inversión y la creación de empleo no gubernamental.

<sup>15</sup> Vid., LANDELL-MILLS, J.: *Asistencia para combatir la pobreza. Los nuevos servicios financieros de ajuste estructural del FMI*, Washington, FMI, sin fecha; ISBN: 1-55775-021-1, pp. 9-16.

Cuando este país presentó al Fondo una propuesta solicitando apoyo dentro del marco del SAE, ya había comenzado a tratar de resolver los principales problemas, pero necesitaba asegurarse de contar con financiamiento durante un período más prolongado que el que normalmente abarcan los acuerdos ordinarios de derecho de giro con el Fondo. El país necesitaba tiempo para liberalizar plenamente el tipo de cambio y el sistema comercial; la moneda nacional se había apreciado muy por encima de su nivel competitivo, discriminando pronunciadamente en contra de las exportaciones y a favor de las importaciones, en especial en el caso de la energía. También requería tiempo para poner en práctica políticas tendientes a estimular la producción en el sector agrícola, donde era indispensable proceder a la rehabilitación y siembra de las tierras y adoptar medidas urgentes para poner fin al contrabando en gran escala a los países vecinos. Por último, hacía falta tiempo para volver a sentar las bases de una actividad económica diversificada, sanear y reorientar la inversión pública para respaldar una producción más elevada y variada y mejorar la infraestructura, especialmente el mantenimiento de las carreteras, que desde hacía algún tiempo provocaba estrangulamientos en la distribución y comercialización.

Este país tenía buenas perspectivas de crecimiento económico. El desafío consistía en remediar la merma de capacidad productiva causada por las políticas previas, restablecer la producción de los sectores agrícola, minero y comercial y acrecentar la eficiencia del transporte y el uso de la energía. Al mismo tiempo había que lograr que el sector público, de gran magnitud, fuese más eficaz y que el déficit fiscal no representase una carga tan pesada para la economía.

2. Este segundo ejemplo de países que han adoptado programas respaldados por el SAE se refiere a una pequeña economía que depende fundamentalmente de dos productos agrícolas como fuente primordial de ingreso y exportaciones. Esta economía no tenía las amplias posibilidades de crecimiento que se daban en el primer caso. Además, como se trataba de un país pequeño y montañoso, hasta el costo de producción de sus limitadas exportaciones era elevado en comparación el de sus competidores. El país había tenido acceso a mercados preferenciales en el pasado, pero dichos mercados se habían cerrado. Era necesario proceder a la reorientación básica de las políticas y políticas nacionales. En primer lugar, había que garantizar que los recursos naturales se usasen con la mayor eficiencia posible y que se modernasen las demandas en cuanto al uso de los mismos

y, en segundo lugar, era necesario sentar las bases de nuevas fuentes de ingreso, sin abrigar expectativas demasiado ambiciosas.

Antes de que el país recurriese al Fondo para solicitar respaldo al amparo del SAE, el mal tiempo había azotado al sector agrícola, desacelerando las exportaciones y reduciendo de hecho la producción de uno de los productos básicos de exportación. Aunque las exportaciones habían comenzado a recuperarse, obviamente la economía estaba en una situación muy vulnerable frente a fuerzas externas. Además, el desempleo era elevado y las perspectivas de inversión limitadas. El gobierno tenía dificultad en generar ahorro del sector público y la inversión pública se financiaba principalmente mediante recursos externos. Aunque la mayor parte de los mismos se seguían obteniendo en condiciones concesionarias, las perspectivas de continuar recibiendo financiamiento concesionario eran limitadas y el país sencillamente no estaba en disposición de afrontar las condiciones imperantes en el mercado. Era menester lograr el ajuste mediante una gestión fiscal hábil. El sector público, como fuente primordial de inversión, tenía que reasignar recursos a actividades potencialmente productivas, reduciendo al mismo tiempo los gastos no prioritarios.

3. Este tercer ejemplo se situó entre los dos extremos representados por los casos anteriores. Las perspectivas de este país no eran ni muy brillantes ni demasiado limitadas; no tenía la posibilidad de usar todos los instrumentos de gestión macroeconómica, pero tampoco encerraba las restricciones del Caso 2. Se trataba de un país con recursos naturales limitados y extremadamente vulnerable a las sequías, debido a su situación geográfica. La mayor parte de la población se ocupaba de la agricultura de subsistencia y se alimentaba de cereales producidos internamente o importados. El sector moderno era pequeño e incluía algunas manufacturas y turismo. Las exportaciones estaban muy concentradas y a merced de la variación de la relación de intercambio y los caprichos del tiempo. En el año en que el país inició el programa respaldado con recursos del SAE, los ingresos procedentes de la exportación de tres productos agrícolas y un mineral representaban el 60% de los ingresos totales de exportación. Los productos alimenticios y petrolíferos representaban el 40% de los pagos por concepto de importación.

Cuando se produjeron graves sequías, como había sucedido durante los últimos años, se registraba una caída vertiginosa de la exportación y un enorme aumento de la importación de alimentos. La baja de los precios internacionales de los productos de exportación básica representaba

otro problema. Si bien el pequeño sector industrial estaba bastante diversificado, los costos eran elevados y el mismo funcionaba en un entorno de reglamentaciones y distorsiones excesivas. Los controles y aranceles impuestos a los productos importados que competían con los nacionales, los subsidios a la exportación y una serie de arreglos especiales protegían a costosas actividades nacionales de muchas formas distintas. El sector público estaba sobredimensionado y carecía de eficiencia, contando con empresas en casi todos los sectores de la economía. Tanto el déficit presupuestario como el de la balanza de pagos se situaban en niveles insostenibles, por lo elevados, y el país estaba acumulando atrasos en los pagos. La deuda externa era elevada y agobiante. Si bien las autoridades ya habían estado aplicando un programa de ajuste desde hacía tres años, se necesitaban recursos a más largo plazo para que el país pudiese reorientar sus planes a fin de reducir su vulnerabilidad externa y desarrollar actividades distintas y más viables.

## SOLUCIONES

1. El programa respaldado por el SAE se centró en cuatro campos esenciales: aumentar los incentivos de precios para los productores agrícolas, acrecentar el ahorro interno, reducir los estrangulamientos de la oferta y mejorar la gestión fiscal. Según las previsiones, la mayor liberalización de los sistemas cambiario y comercial tendría como consecuencia una estimulación de la producción de exportaciones en general, lo cual reduciría la vulnerabilidad de la economía ante conmociones externas, debida a la excesiva concentración en unos pocos productos.

Se programaron políticas fiscales y monetarias sensatas para atender el problema de los desequilibrios financieros mientras se ponían en práctica estas reformas estructurales. Era menester aplicar políticas adecuadas para controlar la inflación, favorecer el ahorro interno y liberar recursos para la inversión productiva. Dado el elevado nivel de endeudamiento del país, había que aplicar el programa respaldado por el SAE dentro de rigurosas restricciones presupuestarias y con pocas perspectivas de asistencia externa. Para suavizar estas limitaciones, se proyectaba fomentar el ahorro interno mediante una reforma del sector financiero. Era necesario liberalizar las tasas de interés internas para ofrecer una mayor rentabilidad a los ahorradores y la actividad del mercado interno de dinero se había de estimular cuando una institución de redescuento y un mercado de valores para las letras del Tesoro. Como complemento de todos estos planes se iba a poner en práctica una reforma del sistema tributario.

El programa respaldado por el SAE contemplaba una tasa media de crecimiento anual del PIB real de alrededor del 5% durante el período abarcado por el programa, lo cual mantendría el nivel logrado durante los dos años anteriores. Se proyectaba reducir considerablemente la inflación entre 1986 y 1990 y generar grandes superávits de exportación para satisfacer las mayores necesidades de importación suscitadas por las nuevas inversiones. De no presentar ninguna circunstancia imprevista, se confiaba en que al terminar el período del programa el país contaría con una situación de la balanza de pagos viable y habría sentado las bases de un crecimiento económico más sólido y diversificado en el futuro.

2. El programa respaldado por el SAE identificó a la agricultura como fuente clave de crecimiento futuro de este país. Para acrecentar la productividad de todo el sector, se contemplaron medidas tendientes a reforzar la calidad de la infraestructura básica, rehabilitando caminos de acceso y mejorando los servicios de extensión. Se había de incentivar la producción mediante la reducción de los impuestos sobre la exportación. Mientras tanto era menester desplegar esfuerzos para diversificar la actividad agrícola y buscar nuevos mercados. También había que tratar de lograr la diversificación fuera del sector agrícola, ya que la ubicación y el clima del país potencialmente podían representar una atracción para el turismo. Por último, se planificó una estrategia de inversión privada en el sector manufacturero, que incluía medidas tendientes a reducir los impuestos sobre las sociedades de capital, simplificar los procedimientos para tramitar solicitudes de inversión e incluir superficie destinada a plantas en los parques industriales para atraer a inversiones extranjeras.

La creación de la infraestructura necesaria para respaldar esta estrategia suponía grandes inversiones por parte del sector público, principalmente en forma de equipo importado. Como el país no tenía los medios para generar ahorro adicional ni en el sector público ni en el privado, el programa contemplaba déficit presupuestarios y de balanza por cuenta corriente más pronunciados durante los primeros años. Parte del déficit fiscal se había de compensar reduciendo la magnitud de la masa salarial del sector público mediante la eliminación de una disposición que estipulaba aumentos automáticos por costo de vida de los empleados públicos.

Específicamente, el programa contemplaba un mayor crecimiento del PIB real durante el primer año de aplicación, bajo el impulso de la recuperación de la agricultura y el turismo, el cual se había de mantener durante todo el período del programa. Si bien se había previsto que las



to el déficit presupuestario como el de la balanza en cuenta corriente iban a aumentar en relación con el PIB durante el primer año del programa, se estimaba que los mismos quedarían cubiertos con creces por los nuevos recursos en condiciones concesionarias. Se confiaba en que para el final del período, el incremento de las actividades no tradicionales se habría afianzado lo suficiente como para servir de base a una actuación económica más sólida en el futuro.

3. El programa respaldado por el SAE contenía una estrategia triple: reforzar la producción agrícola y las exportaciones, reformar el sector industrial y lograr el ajuste fiscal. Los objetivos eran mantener buenas tasas de crecimiento durante todo el programa, reducir la inflación a menos de la mitad de la tasa prevaleciente al principio y registrar superávit fiscales y de balanza de pagos para 1990. Asimismo, se proyectaba liquidar los atrasos, financiar principalmente el déficit de la balanza en cuenta corriente mediante donaciones oficiales y reprogramar la deuda.

Para poder estimular la agricultura había que conceder incentivos a los productores para que aumentasen la producción de cosechas tradicionales y cultivasen otras nuevas, a fin de lograr la diversificación perseguida. Gran parte de la solución de este problema radicaba en la reducción de la intervención del gobierno en el sector, la cual había abarcado desde la fijación de los precios al productor en niveles que beneficiaban al consumidor urbano (y tenían el efecto opuesto en los productores), hasta la distribución de insumos y la comercialización de las cosechas. Se consideraba que la solución también residía en lograr que las actividades agrícolas fuesen rentables.

Este proceso de reforma se había iniciado dos años antes de que el país recurriese al Fondo, pero necesitaba un nuevo impulso. Se decidió estimular la producción de cereales para reducir la importación de alimentos ofreciendo a los agricultores precios al productor competitivos y liberalizando los arreglos de comercialización. La amplia reforma del sector industrial contemplaba la reducción de la gama de aranceles, controles cuantitativos y privilegios especiales que afrontaban los distintos productores. A fin de estimular las exportaciones industriales, era menester que los productores locales fuesen más competitivos y moderasen los costos. Se llegó a la decisión de que la única forma de lograrlo era dejar de otorgarles un tratamiento preferencial a expensas del presupuesto, ya que el país sólo comenzaría a exportar los productos con respecto a los cuales gozaba de una ventaja competitiva cuando los productores encarasen el precio fijado por el mercado mundial a sus productos.

Las reformas estructurales de los sectores productivos tenían que ser respaldadas mediante una gestión fiscal sensata. Con un déficit presupuestario excesivo no se pueden liberar recursos para impulsar el crecimiento de las actividades del sector privado. Además, cuando el nivel de endeudamiento es elevado, como lo era en este país, todos los ingresos de divisas se usan rápidamente —para pagar la deuda o en la forma de fuga de capitales— y no aportan casi ninguna contribución inmediata ni directa para favorecer el crecimiento interno. Por consiguiente, el programa respaldado por el SAE contemplaba tanto resolver el problema de excedente inmediato de deuda existente como la necesidad de evitar que la economía siguiese consumiendo más de lo que ganaba, disponiendo al mismo tiempo lo necesario para fomentar el crecimiento de los sectores prioritarios.

En este país, la necesidad de afrontar el excedente de deuda manteniendo al mismo tiempo el crecimiento suponía obtener reprogramaciones de la deuda durante los años iniciales del programa para que posteriormente los pagos de la deuda se pudiesen efectuar de forma ordenada. También suponía liquidar los atrasos existentes. Los recursos necesarios para hacerlo tenían que provenir del presupuesto. La garantía de que en el futuro el país viviría de las divisas obtenidas debía provenir también de la gestión del presupuesto. El programa contemplaba una reducción del gasto no prioritario, así como la nueva signación de los fondos a los sectores agrícola e industrial, de conformidad con las prioridades de desarrollo. Entretanto, se proyectaba lograr una ampliación de la base imponible mediante la aplicación de reformas tributarias y aduaneras. Por ejemplo, se había de adoptar medidas para gravar al sector no estructurado. También se proyectaba efectuar una amplia reforma del sector paraestatal para impedir que representase un drenaje para el presupuesto y hacer que las empresas fuesen responsables desde el punto de vista financiero.

## APÉNDICE

### ¿E-CONOMÍA Y GLOBALIZACIÓN MUTILADA EN EL SIGLO XXI?

La «nueva economía», posibilitada por las mejoras de cualificación del capital humano encara el siglo XXI marcada por la sociedad de la información y la multiplicación de los flujos de capital y los intercambios de todo tipo.

Fruto de la globalización, se comercia casi una quinta parte de los bienes y servicios que se producen todos los años. Pero además la mundialización es un proceso que integra no sólo la economía, sino la cultura, la tecnología y la estructura de gobierno. La gente en todas partes se está conectando, afectada por los acontecimientos en lugares remotos del mundo, desde la evolución del rand sudafricano y las oscilaciones de precios de las materias primas, hasta la nueva situación en Timor Oriental, pasando por los obstáculos al referéndum en el Sáhara Occidental o la evolución del costo de los medicamentos importados en los países en desarrollo.

Son muchos los países que en los últimos años han aprovechado la oportunidad de esta globalización económica y tecnológica. Como en otro tiempo aprovecharon la introducción del bronce o la aviación.

El PNUD, en su Informe sobre el Desarrollo Humano 1999, se muestra «decidido partidario del poder de la mundialización para aportar beneficios económicos y sociales a las sociedades: la libre circulación de dinero y comercio se ve equiparada por el poder liberador de la corriente de ideas e información impulsada por las nuevas tecnologías». Sin embargo dicha mundialización debe ser gestionada, poniendo a cada país y a sus ciudadanos ante la realidad de sus propias responsabilidades, frente a un proceso imparable que por la transparencia con que se produce tiene capacidad para hacer un daño muy considerable, junto a todo el bien que puede conllevar.

Si observamos las tendencias de los indicadores económicos de los distintos países que conforman la economía internacional se han dado claras recuperacio-

nes durante el año 2000, dentro de un mayor grado de convergencia económica entre regiones y países.

Las economías del sudeste asiático recuperan unas tasas de crecimiento intensas y superiores a las esperadas. Una evolución que se desenvuelve en el marco de una inflación relativamente baja, y con la salvaguarda de los otros equilibrios básicos: déficit público, tipos de interés, y cuentas con el exterior. En Iberoamérica, se han sentado nuevas bases para el crecimiento y las perspectivas apuntan hacia una superación de las dificultades. La situación es confortable en México (crecimiento del 3,5 por ciento en 1999) y la recuperación de Brasil y Chile (con previsiones de crecimiento del 2,9 y 5,1 para el 2000 respectivamente) gana intensidad. En Argentina pesa la apreciación del tipo de cambio pero resiste la paridad (1 peso = 1 dólar) como base que asegura una nueva recuperación en torno al 2 de crecimiento para el 2000. Por razones de distinta índole la situación sigue siendo frágil en países como Venezuela o Colombia (tras sus decrecimientos en 1999, pero con expectativas de crecer el 3,1 y 2,7 respectivamente en el 2000) y Ecuador, donde los planes de dolarización han frenado la caída.

También en los países emergentes del Este de Europa, incluida Rusia (que creció el 1,3 en 1999 deteniendo el declive anterior), se aprecia una clara mejoría caracterizada por los avances en el saneamiento de los desequilibrios y una mayor estabilidad financiera. Para los países más avanzados destaca la extraordinaria fortaleza de la economía norteamericana, la prolongación del ciclo alcista en Europa —7 años— y una nueva pérdida de fuelle en Japón cuya situación sigue ambigua.

### *La «desconexión» de un continente*

En lo que se refiere a África nos encontramos una situación desigual que impide generalizar ni referirse al continente como un todo. Desde el crecimiento pujante y sostenible de Mauricio, Seychelles o Túnez, hasta el retorno a la recuperación sostenida en Suráfrica, pasando por la desintegración de Sierra Leona o Níger, la desaparición económica de Liberia o Somalia, el vigor de un despegue consolidado en Guinea ecuatorial o la descomposición que amenaza Zimbabue.

Esta situación requeriría de un análisis caso por caso, que precise las razones últimas de la evolución positiva de determinados países africanos y de la marginación de otros. Un continente que tradicionalmente era autosuficiente en producción agraria, aunque fuera de modesta subsistencia, y que en el siglo XXI sigue pagando un alto coste por el menosprecio hacia esta actividad y su abandono durante las últimas décadas.

En este sentido el Indicador de Desarrollo Humano —IDH— que utilizamos para esta valoración de la economía africana ofrecido por el PNUD, es un instrumento simple pero que presenta perfiles útiles para medir los progresos que realizan los distintos países. De esta manera tenemos elementos objetivos, más allá de juicios de valor, para ponderar los logros en cuanto a las capacidades humanas más básicas: vivir una vida larga, tener conocimientos y disfrutar de un nivel decente de vida. Así se computan tres variables para representar esas dimensiones:

esperanza de vida, mejora educacional e ingreso en paridad de poder adquisitivo. Es por tanto una medición distinta y más amplia que el ingreso per cápita, que va desde un valor cero de mínimo desarrollo humano, hasta el máximo de uno. Para los efectos que aquí nos ocupan y referidos a la evolución reciente caben hacer las siguientes observaciones:

1. Cuanto más atención e inversión se presta al medio rural y agrario mejor es la posición del país en la tabla. Así, las 54 economías africanas aparecen hoy repartidas entre dos categorías: «desarrollo humano medio» (IDH entre 0,500 a 0,799) y «desarrollo humano bajo» (menos de 0,500). No hay ningún país africano entre los 45 primeros del mundo en «desarrollo humano alto» (IDH igual o superior a 0,800). Veintitrés países están en el grupo medio y el resto en el de más bajo del mundo, ocupando los últimos lugares Etiopía, Níger y Sierra Leona, junto a Liberia y Somalia que —aún peor— desaparecen. Desde el grupo de Investigación Unión Europea-Países Terceros de la U.S.P.-C.E.U., hemos estimado el IDH del Sáhara Occidental, caso no asimilable a los anteriores y que añadimos a los de 174 países calculados por el PNUD.
2. Los países del continente donde la mujer goza de un mayor respeto e integración en la sociedad son, también, países más prósperos. Es decir allí donde claramente han sido derogadas las leyes de repudio de la mujer, las prácticas poligámicas o perseguida la ablación de clítoris a las niñas, presentan mayor nivel de desarrollo. De hecho, las crecientes diferencias económicas que se aprecian año tras año entre países africanos se constatan incluso dentro de sus distintas regiones. Por ejemplo Túnez o Sáhara Occidental, en comparación con Marruecos o Mauritania, o Malí o Níger. Túnez, como muestra de que el mayor bienestar no se consigue por casualidad, se ve claramente beneficiado por el mayor respeto que la mitad —femenina— de su población ha conseguido, fruto de la penalización de prácticas antiguas, causantes también de más mortalidad. Cuando ni siquiera esos mínimos extraeconómicos —pero de indudable trascendencia económica— existen en un país puede resultar de broma, hablar de otros cuestiona.
3. Así a la altura del año 2000 y casi 50 años después de que fueran creados los sistemas de Contabilidad Nacional, una nueva dualidad se produce en el fin de siglo entre países africanos, según carezcan o no de buenos servicios estadísticos. Las Cuentas Nacionales de un país equivalen a la vida al organismo humano. Sin su conocimiento se toman decisiones equivocadas a ciegas y las posibilidades de error se multiplican. Esta realidad —única en el continente, podemos observarla viendo los primeros y los últimos países de la clasificación adjunta. A mejor servicio estadístico mayores niveles de desarrollo: Suráfrica, Túnez, Mauricio, Sey-

chelles o Botsuana; en el caso de Libia con la posición primera influye más su condición de «estado rentista» de altos ingresos basados en su economía de exportación, combinados con una baja densidad de población. Sería también la situación de Namibia o un Sáhara Occidental normalizado aunque éstos en contextos más favorables de economía abierta. En casos como Botsuana, Lesotho, Suazilandia e incluso Zimbabue inciden las influencias benéficas de la mayor integración y vinculación con la economía surafricana.

4. La doble realidad en cuanto crecimiento-decrecimiento de las economías africanas, según su distinto grado de aprovechamiento de la recuperación económica europea e internacional en el fin de siglo, la constatamos también en la distinta afectación de la pandemia del VIH/SIDA, según países, que está causando importantes cambios en el desarrollo humano.
5. Las disparidades o divergencias entre países africanos tienden a ser cada vez mayores. Así entre Cabo Verde y Guinea Bissau, o Suazilandia y Burkina. Casi tan amplias, como las que pueden observarse en comparación con otras regiones del mundo. En conjunto, el África subsahariana tiene que recorrer más del doble que Iberoamérica y el Caribe para paliar sus insuficiencias. Como también Asia meridional debe recorrer tres veces más que el Asia oriental (con exclusión de China). En el propio Asia suroccidental y el Pacífico encontramos países que van de 0,491 (Laos) a 0,888 (Singapur); e incluso entre países árabes, 0,412 (Yibuti) a 0,833 (Kuwait).
6. Las crecientes disparidades de renta entre países africanos son consecuencia, especialmente, de las distintas medidas económicas aplicadas. Por ejemplo Mauricio ha dado incentivos a las empresas multinacionales en las zonas francas industriales, protegiendo a la vez a la industria interna. Las empresas así constituidas tienen acceso sin pago de impuestos a la importación de maquinaria e insumos, repatriación libre de utilidades, un paraíso fiscal de diez años y seguridades implícitas de mantenido salarial moderado. Pero las empresas nacionales también gozan de ventajas fiscales y protección de importaciones. A mediados de los años ochenta el arancel efectivo medio de las importaciones era del 25%. Esta combinación impulsó un auge de la exportación de prendas de vestir a los mercados europeos, generando nuevas oportunidades para las mujeres. Al tiempo se dio incentivos a todas las actividades, con lo que el auge no impulsó el alza salarial en el resto de la economía, que también creó alta inflación y elevados tipos de interés reduciendo la inversión productiva. Así se fueron creando nuevas oportunidades de empleo y salarios de beneficio para toda la gente, sin perturbar las oportunidades anteriores. No hubo perdidosos, sino solamente ganadores.

7. El vínculo entre prosperidad económica y desarrollo humano tampoco es automático ni evidente. A pesar de los mejores indicadores económicos que dentro de la dualidad ofrece hoy el continente, el incremento de disparidades se evidencia en la esperanza de vida al nacer. Así, en cuatro países analizados del África subsahariana, la esperanza de vida sigue reduciéndose, lo que provoca que entre 1975 y el 2000 haya disminuido en más del 16% en Botswana, 17% en Uganda y 19% en Zambia y Zimbabue. Y las expectativas tienden a empeorar, especialmente en Zimbabue, donde los abandonos de las grandes fincas, que son las mejor explotadas, fumigadas y desparasitadas volverán a convertirse —como en Guinea Ecuatorial durante los años setenta-ochenta— en focos de insectos y malaria, aumentando las infecciones y haciendo más insalubres aquellas fértiles tierras. La propia Zambia tenía un IDH inferior en 1997 al de 1975.
8. Para terminar, y en relación a este último aspecto, quizás lo más esperanzador sean las previsiones de una cierta recuperación de la actividad agraria en el continente en los comienzos de este siglo XXI. En hortalizas, legumbres, cereales o incluso productos cárnicos, pero también es muy positiva la creciente demanda exterior de bienes tradicionales como el cacao, café, y producciones tropicales. Este hecho está siendo posible debido a la menor presión demográfica, la reducción de los excedentes de la Unión Europea y, ligada a ésta —paradójicamente— la disminución de la cooperación en ayuda alimentaria a fondo perdido, que en muchos casos provocaba una perturbación de mercados, desincentivando la producción local, y arando de pies y manos a una población que quedaba en una situación de dependencia a la espera de nuevos aviones Hércules con más ayuda de la UE.

El «cansancio fiscal» de la población europea enfrentada a la reducción de un déficit público que permita al euro enfrentarse con el dólar. Y la «fatiga del donante», fruto de la desmoralización por los limitados resultados de la ayuda pasada, marcan la nueva situación presente. Cada vez más responsables en todos los países tienen asimilado que los fenómenos de corrupción pasados tendrán menos cabida en el siglo XXI. Que se acaban los préstamos y ayudas que no vayan asociadas a programas por objetivos claramente evaluables y en función de resultados. Se produce en este sentido una clara reorientación de las ayudas de la cooperación internacional hacia proyectos directamente ligados a la actividad productiva, especialmente infraestructuras, suministro de servicios básicos y proyectos de extensión y capacitación en el sector primario.

En esta línea, los países más atrasados —que son los de África— que sepan combinar avances agrarios y de integración comercial y monetaria, con la crea-

ción de unas redes mínimas de cohesión y ligazón a la economía europea —como va logrando el continente americano— verán mejorar su situación durante el siglo XXI. Aunque no sean descartables nuevas «desconexiones» y estados fallidos, en el marco de la «globalización mutilada» a la que asistimos, como ya avanzamos en el especial de *Mundo Negro 1997*. El ranking de las economías africanas gana en movilidad por países, tanto en su nivel de acercamiento como de alejamiento de los parámetros más altos, siendo también crecientes las disparidades aquí constatadas entre las 54 naciones del continente.

La Cumbre de El Cairo propiciada por la Unión Europea ha intentado salir al paso de los efectos menos queridos del proceso mundializador actual. La mundialización no es nueva. Recuérdense los comienzos del siglo XVI o el siglo XIX. Pero ésta es diferente: nuevos mercados, de divisas o capitales; nuevos instrumentos, internet o teléfonos celulares; nuevos actores, la O.M.C. o las ONG's; y nuevas normas, como los acuerdos multilaterales sobre servicios o intangibles. Para muchos países todo un mundo de lo desconocido pero a la vista.

### RANKING DE PAÍSES DE ÁFRICA, SEGÚN IDH

N.º orden en África	País	IDH 1996	IDH 1997	N.º orden mundial
<i>Países de desarrollo humano medio</i>				
1	Mauricio	0,764	0,752	99
2	Libia	0,756	0,806	61
3	Seychelles	0,755	0,845	66
4	Sudáfrica	0,695	0,704	101
5	Túnez	0,695	0,676	102
6	Sáhara occid.	0,690	—	104
7	Cabo Verde	0,677	0,660	106
8	Argelia	0,665	0,655	109
9	Namibia	0,638	0,636	115
10	Suazilandia	0,644	0,634	113
11	Egipto	0,616	0,603	120
12	Botswana	0,609	0,632	122
13	S. Tomé y Príncipe	0,609	0,563	123
14	Gabón	0,607	0,568	124
15	Marruecos	0,582	0,589	126
16	Lesotho	0,582	0,582	127
17	Zimbabue	0,568	0,578	130
18	Guinea Ecuatorial	0,549	0,465	131
19	Ghana	0,544	0,534	133
20	Comoras	0,536	0,533	134
21	Congo	0,533	0,527	135
22	Kenia	0,519	0,528	136
23	Comores	0,506	0,506	139



N.º orden en África	País	IDH 1996	IDH 1997	N.º orden mundial
------------------------	------	----------	----------	----------------------

*Países de desarrollo humano bajo*

24	Zaire	0,479	0,383	141
25	Sudán	0,475	0,343	142
26	Togo	0,469	0,458	143
27	Nigeria	0,456	0,446	146
28	Madagascar	0,453	0,348	147
29	Mauritania	0,447	0,435	149
30	Zambia	0,431	0,430	151
31	Senegal	0,426	0,412	153
32	Costa de Marfil	0,422	0,414	154
33	Benin	0,421	0,407	155
34	Tanzania	0,421	0,358	156
35	Yibuti	0,412	0,324	157
36	Uganda	0,404	0,386	158
37	Malawi	0,399	0,334	159
38	Angola	0,398	0,344	160
39	Guinea K	0,398	0,383	161
40	Chad	0,393	0,380	162
41	Gambia	0,391	0,381	163
42	Ruanda	0,379	0,334	164
43	Centroáfrica	0,378	0,378	165
44	Mali	0,375	0,356	166
45	Eritrea	0,346	0,275	167
46	Guinea-Bissau	0,343	0,331	168
47	Mozambique	0,341	0,340	169
48	Burundi	0,324	0,321	170
49	Burkina Faso	0,304	0,297	171
50	Etiopía	0,298	0,287	172
51	Níger	0,298	0,291	173
52	Sierra Leona	0,254	0,185	174
53	Liberia	sin datos		
54	Somalia	sin datos		

Nota: recopilación y elaboración propia. Grupo Unión Europea-Países Terceros U.S.P.-C.E.U., con datos del Informe sobre Desarrollo Humano 1999. PNUD.

## CAPÍTULO 5

### EL CAPITAL HUMANO: LA POBLACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA ECONÓMICA

«Dejará muy ricos a sus hijos, quien los deje instruidos en una honrada facultad u oficio y con honestas costumbres»

Las VIVES, Brujas, s. XVI

Citado por Joaquín Costa, *Colectivismo agrario*, 1898

#### 1. EL ESTUDIO DE LA POBLACIÓN EN RELACIÓN A LOS RECURSOS

El análisis de la población es necesario para conocer la estructura económica de un país porque 1) El conocimiento de los datos relativos a distribución, pirámides o tasas demográficas, puede llegar a ser por sí solo tan revelador como otros indicadores estrictamente económicos. 2) Dichas tasas están ligadas a tendencias a largo plazo, que afectan a los problemas más acuciantes de la economía actual como son el subdesarrollo y el hambre en el mundo. Hoy, como en los tiempos de la antigua Helade, el hombre sigue siendo la medida de todas las cosas. La «demos» —gente, pueblo— «grafía» —estudio— es necesaria para la solución de los problemas referidos al bienestar o malestar de las gentes. En este sentido podemos decir que la preocupación por las cuestiones demográficas tiene un cierto carácter recurrente en su intensidad. Mayor o menor, según la fase del ciclo económico en que nos encontremos, y ha preocupado en casi todas las épocas.

Como nos recuerda el Profesor Sampedro<sup>1</sup>, los pensadores griegos ya argumentaron sobre los problemas de la inmigración, la creación de colonias, la eugenesia, los nacimientos, y la consiguiente mejora de los cuidados y la educación de sus niños. Platón y Aristóteles, por ejemplo son antipoblacionistas, defendiendo posturas contrarias al crecimiento indiscriminado de la población. Los textos bíblicos judíos, sin embargo, son claramente expansivos, en coherencia con su condición de «pueblo elegido». En China, Confucio, reflexiona sobre el «óptimo de población agrícola». En la Edad Media cristiana se fundamenta sobre aspectos éticos, que en unos casos son claramente expansivos, admitiendo incluso tributos, como el de las cien doncellas; y en otros restrictivos, impidiendo matrimonios mixtos con musulmanes, o ligados a la pureza de sangre.

Luego, los mercantilistas son expansionistas y, tras ellos, empiezan a surgir los primeros tratamientos modernos con autores como Verry, Graunt, Condorcet, Petty o Godwin. Hasta que Süssmilch (1707-1767) escribe el primer tratado teórico *El orden divino en la evolución del género humano*, donde se expone la creencia optimista de un orden natural que mantiene el equilibrio entre la cuantía de la población y la disponibilidad de alimentos.

Esta visión sería puesta en cuestión, en 1798, por el reverendo Thomas Robert Malthus con su conocido *Ensayo sobre el principio de la población en cuanto afecta al perfeccionamiento de la sociedad*<sup>2</sup>.

En sus trabajos empíricos encontró que la población cuando no existen «frenos positivos» (epidemias, guerras, catástrofes...) ni «preventivos» (soltería) se incrementa en progresión geométrica. Mientras, los alimentos lo hacen en progresión aritmética. Vendría entonces el desequilibrio y la explosión social. Dado que los alimentos —argumenta Malthus— son necesarios y la pasión sexual igualmente necesaria y aproximadamente constante, el poder reproductor de la población será indefinidamente mayor que el de la tierra para producir bienes de subsistencia para el hombre. Como todo aumento de salarios o de subsidios (señala Malthus, en referencia a las «leyes de pobres» entonces existentes en Inglaterra) tiende a incrementar el número de hijos por familia, sólo ve dos vías de contención. Por un lado la baja de salarios que trae consigo la abundancia de mano de obra, la cual no haría sino aumentar su miseria. Por otra, «el alargamiento del período de soltería», que tampoco ve recomendable al degenerar en «vicio». Por lo que acabó defendiendo la continencia voluntaria o «sujeción moral».

El «equilibrio malthusiano» se basaba en la ley de rendimientos decrecientes de la tierra de Ricardo y la limitación de ésta. Ello imponía una restricción al crecimiento a largo plazo de los recursos. Se llegaría así, a una situación estacionaria en cuanto a renta por habitante.

Pero estas predicciones pesimistas se vieron sistemáticamente aplazadas por los incrementos de productividad. Aquel modelo de equilibrio no contemplaba el papel del capital ni del progreso técnico.

<sup>1</sup> Vid., SAMPEDRO, J. L., y MARTÍNEZ CORTIÑA, R.: o. c., pp. 351 y ss. También vid., SCHUMPETER, J.: *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel, 1994, pp. 295-322.

<sup>2</sup> Vid., MALTHUS, T. R.: *Ensayo sobre la población*, Madrid, Alianza Editorial, 1966.

Los abundantes recursos de las colonias americanas, encajando una duplicación de población cada 25 años —que conoció a través de Benjamín Franklin— inspiraron también «al mejor economista de Cambridge», como le denominó Keynes. Por medio del influyente Club de Economía Política y de la Royal Statistical Society, que alentó en Londres, no consiguió que se eliminaran de las Párroquias las ayudas a pobres. Pero el ambiente intelectual que creó «el genio juvenil de Malthus» —también denominación de Keynes— animó a la reorientación de unos excedentes de población que contribuyeron, en su modalidad de crecimientos abiertos, al desarrollo de otras regiones del mundo.

En nuestro siglo ha habido autores como Alfred Sauvy, ex Director del Instituto de la Coyuntura en París, especialmente interesados en el papel de la población en el desarrollo económico. En sus clásicos *Riqueza y Población* (1944) y *Teoría general de la población* va a resaltar la relación entre ésta, la economía y la historia. Así ve en la evolución regresiva que siguió la población de su país entre 1919 y 1945, la razón principal del penoso armisticio de 1940, en el que una Francia envejecida capituló ante una Alemania de demografía pujante. «La mayor parte de los sucesos históricos —dice Sauvy— encuentran su explicación profunda en las cuestiones de población. La vitalidad demográfica francesa del siglo XVIII fue la que provocó la Revolución, la fuerza militar del I y II Imperio y esa expansión ofreció vasto campo para la selección de talentos intelectuales y militares»<sup>3</sup>. El progreso de Estados Unidos, Japón, la URSS tendría según él la misma explicación. No otra cosa es la que señala Hamilton al referirse a la ingente cantidad de hombres de acción y pensamiento, descubridores, artistas, soldados, escritores, que da España durante los siglos XVI y XVII, lo que sorprende más por la comparativamente reducida población absoluta española.

Hasta la fecha podemos decir, que en la carrera entre población y productividad ha ganado ésta. Pero lo ha hecho en los países desarrollados. Quedan los restantes. La cuestión que se plantea es si resulta posible hacer extensivas las ganancias de productividad conseguidas en los países avanzados al conjunto de la economía mundial.

## 2. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE ANÁLISIS

El más importante instrumento de análisis siguen siendo los Censos de población, que como recuentos demográficos es una práctica tan antigua —se tiene conocimiento de los realizados en Grecia, Persia, Roma, Israel o Egipto— como la de gobernar.

Tradicionalmente era más poderoso el país que mayor volumen de población poseía. El número de súbditos que mostraban los censos de población de un país daba una orientación sobre la potencia económica del mismo, realizándose a efectos de recaudación de impuestos y movilización. En la Europa del renaci-

<sup>3</sup> Cfr.: TAMAMES, R.: *Estructura económica de España*, Madrid, Alianza Editorial, 1991, p. 20. También vid., SAUVY, A.: *Teoría General de la población*, Madrid, Ed. Aguilar, 1957.

miento empezaron a ser comunes en las ciudades, muchas veces con vistas a precisar las necesidades alimenticias de la villa. En sentido moderno aparecen en Islandia (1701) y Suecia (1749). En otros donde la presión demográfica era escasa, como España, los Censos preocuparon menos. Así, entre el de Felipe II, de 1594, con 8.206.791 habitantes, y el de 1768 con 9.159.000, se constata la muy baja densidad de población, en comparación con el resto de Europa; lo que llevó a Jerónimo de Ustariz —de los pocos economistas citados por A. Smith en su obra sobre la Riqueza de las naciones— a recomendar traer 200.000 artesanos de los otros países europeos, entonces con «hambrunas» periódicas. Carlos III volvería sobre ello, trayendo emigrantes de Alemania. En el XIX la práctica de los Censos alcanza a todos los países de Europa. La última gran laguna estadística la cubre el censo chino de 1953.

La ONU señala las especificaciones que deben figurar en un censo óptimo: *a)* localización en el momento del Censo; *b)* relación con el cabeza de familia; *c)* sexo; *d)* edad; *e)* estado civil; *f)* lugar de nacimiento y nacionalidad; *g)* situación laboral, ocupación; *h)* grado de instrucción; *i)* número de hijos nacidos de cada mujer. De los Censos se obtienen las conocidas Pirámides de población.

Los otros indicadores, también conocidos son las Tasas Brutas de Natalidad y de Mortalidad. Tasa natural de crecimiento o Tasa neta de crecimiento vegetativo. Tasa de Fecundidad. Tasa Bruta de Nupcialidad y la Tasa de morbilidad (relación entre el número de personas que en un momento dado o en un cierto período de tiempo padecen un determinado tipo de enfermedad y el número total de personas que componen la población).

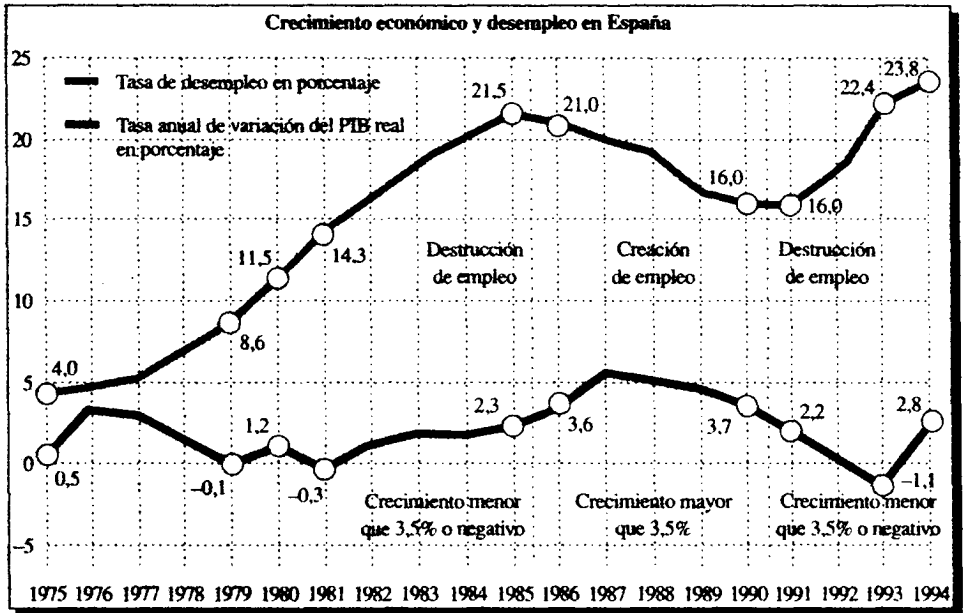
Todos estos indicadores se ven complementados con los referidos al Mercado de trabajo. La Tasa de actividad y Tasa de actividad femenina constituyen indicadores básicos para el conocimiento del mercado de trabajo en el país de referencia. La mayor o menor flexibilidad en el mercado laboral de cada país, incide en el volumen de desempleo, y su evolución. En mercados laborales rígidos como el español (ver gráfico sobre crecimiento económico y desempleo que realizamos para *Expansión*, 24-06-96, y el de Indicadores del mercado laboral), las reformas laborales de 1994 y 1997 favorecen la creación de empleo de la misma forma que las negociaciones salariales y globales por convenio, inciden en la inflación. También el coste laboral real por persona que nos permite analizar la evolución real de los costes laborales por empleado (cociente entre el coste laboral y el número de asalariados corregido por el deflactor del PIB o por el IPC). El coste laboral por unidad de producto lo obtenemos al corregir el coste laboral por persona por la evolución de la productividad. Nos expresa la remuneración de los asalariados por unidad de producto. Y en el largo plazo indica si el trabajo se va haciendo más eficiente, al obtener cada unidad de producto más barata en términos laborales.

Con el cambio de siglo, no obstante, nos encontramos un significativo vacío de datos demográficos realmente fiables, para el estudio de la estructura económica internacional. Apenas 70 países disponen de estadísticas oficiales a estos efectos. El resto lo obtienen los organismos internacionales por encuesta, proyecciones de

censo antiguo (normalmente el realizado por la potencia colonizadora en el momento de la independencia del país), y otros trabajos de campo y procedimientos indirectos. Así, a partir de la fórmula del interés compuesto, el cálculo para proyección de poblaciones futuras, o una actual,  $P_t$ , será:

$$P_t = P_0 (1 + TC)^t$$

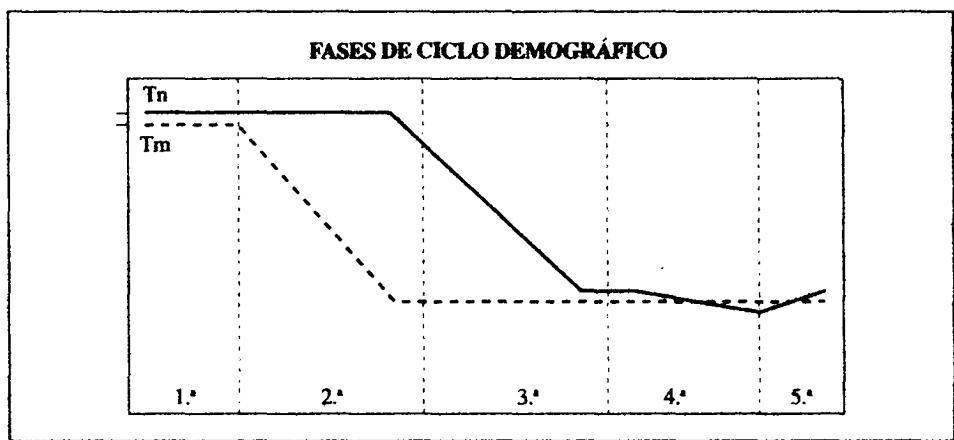
donde  $P_0$  es la población en el momento actual, o del que se conocen datos fiables científicamente;  $TC$ , la tasa de crecimiento natural de la población en el país, expresado en tanto por uno, y  $t$ , el número de años transcurridos desde el año base de referencia.



Fuente: elaboración propia, USP-CEU y Dirección General de Previsión y Coyuntura.

### 3. FASES DEL CICLO DEMOGRÁFICO

Siempre ha habido cierta correspondencia entre la evolución de las tasas demográficas y los indicadores económicos. En los países de tradición cristiana la correspondencia, casi total, entre ceremonias religiosas registradas en los libros parroquiales e índices de nupcialidad; partidas de bautismo y tasas de natalidad, entierros religiosos y tasas de mortalidad, ha permitido obtener, o corregir, por vía indirecta, índices de crecimiento económico. Relacionando fases de prosperidad con aumentos en el número de matrimonios; períodos de crisis agraria, con mayores tasas de mortalidad, y otros.



*Fuente:* Elaboración propia. Tn = Tasa natalidad. Tm = Tasa mortalidad.

1) Equilibrio antiguo. 2) Explosión demográfica. 3) Hacia el reequilibrio. 4) Hacia la recesión. 5) Hacia la recuperación.

Las fases del ciclo demográfico serían:

- 1.<sup>a</sup> Fase. También conocida como ciclo demográfico antiguo. Coexisten altas tasas de natalidad y altas tasas de mortalidad. El impacto de las epidemias diezman periódicamente los excedentes de nacimientos sobre defunciones. El crecimiento natural de la población, por tanto, se mantiene estable y generalmente equilibrado. Sería una situación, que viene a cerrarse a finales del siglo XVIII.
- 2.<sup>a</sup> Fase. Altas tasas de natalidad y caída progresiva en la tasa de mortalidad. No hay réplica automática en el comportamiento de la natalidad a la introducción progresiva de —innovaciones— jabones, vacunas obligatorias, o penicilina, que implica esa caída suave —aunque dilatada desde el siglo XIX a la segunda mitad del siglo XX— de la mortandad. Es el período en que se produce la explosión demográfica en los países europeos.
- 3.<sup>a</sup> Fase. Vuelta al equilibrio en el crecimiento natural de la población en los países desarrollados. Pero ya en el llamado «ciclo demográfico moderno» donde las mejoras de todo tipo conducen al envejecimiento de la población y a un estancamiento, incluso reducción a largo plazo. La tasa de natalidad cae hasta encontrarse con una tasa de mortalidad ya estabilizada, y de la que es difícil esperar mayores reducciones.
- 4.<sup>a</sup> Fase. Coincidiendo parcialmente con la tendencia a la estabilización de la población en los países desarrollados, se produce la explosión demográfica en los PED. En éstos, la introducción súbita de innovaciones sanitarias —introducidas en otros países a lo largo de 150 años— provoca caídas bruscas en las tasas de mortalidad, mientras que —siguiendo un comportamiento convencional— no hay réplica equivalente en la natalidad, que sigue en sus niveles «antiguos».

**5.ª Fase.** Las tasas demográficas como variables económicas. Sería, a nuestro entender, la fase final del siglo XX y principios del XXI. Constatación de las posibilidades de recuperación demográfica en los países desarrollados —algunos ya amenazados por el «invierno demográfico»— a través de incentivos fiscales y económicos. La simple sustitución futura de poblaciones exige un número medio de hijos por familia del 2,1<sup>4</sup>. Pudiendo resultar hoy, las tasas demográficas, inducidas, como el IPC o cualquier otra variable estrictamente económica.

Por ello, y pese a lo que suele decirse, el índice de crecimiento demográfico mundial disminuye tras haberse alcanzado un máximo en los años 1965-70<sup>5</sup>.

Y en los países en desarrollo, esta consideración de las tasas demográficas como variables endógenas —no exógenas— al desarrollo económico toma carta de naturaleza en la lucha contra la pobreza. El número de habitantes aparece como divisor del Producto Nacional Bruto (o del PIB) de un país, para obtener su grado relativo de bienestar. Incluso su clasificación, como nación más o menos desarrollada, depende del valor de dicho denominador, al enumerarse los países en orden ascendente del PNB por habitante como ocurre en los datos estadísticos que ofrece el Banco Mundial.

Señalar al tiempo que la tasa de crecimiento del PIB debe ser siempre superior a la del crecimiento de la población, para conseguir mejoras de bienestar, medidas en PIB por habitante. Ello hace que la tendencia a la consideración de las tasas demográficas cuasi como variables económicas se haya generalizado. Sabiendo, además, que las políticas de control de la natalidad ayudan a hacer más presentables las cuentas económicas de los Gobiernos. Y dándose en ocasiones el caso de países cuyos altos crecimientos económicos (en términos de PIB) quedan invalidados desde el punto de vista de la mejora del nivel de vida de sus gentes por crecimientos todavía superiores de su población.

#### 4. CAPITAL HUMANO

Hoy podemos encontrarnos países muy densamente poblados sumidos en el subdesarrollo (Bangladesh) y otros desarrollados (Singapur). Y al contrario, países escasamente poblados con un alto nivel de desarrollo (Nueva Zelanda) o atrasados (Namibia). No hay, como puede observarse a través de las tasas demográficas y de indicadores, una correspondencia biunívoca entre número de habitantes de un país y desarrollo económico.

En este sentido la creencia en un crecimiento económico extensivo por acumulación de población ha quedado superada. Por ello desde la perspectiva económica hablamos de «capital humano».

<sup>4</sup> Lo que explica el «Vamos a por el tercero» de las campañas sobre el tercer hijo en Francia y otros países. *Vid., Present demographie and development in Europe*, Consejo de Europa, 1993.

<sup>5</sup> *Vid., NON, D.: «Atlas de la population mondiale», Paris, Reclus La documentation française, 1991, p. 22.*



Éste, viene a ser la acumulación de conocimientos que tienen adquiridos los individuos de un país por la vía de la educación formal y por la experiencia laboral. En este sentido el desarrollo económico de los países está, también, condicionado por su volumen acumulado de capital humano<sup>6</sup>, tendiéndose a un crecimiento de carácter intensivo en éste.

La consideración de los hijos como «bienes económicos» y su distinto papel en las sociedades agrarias y en las sociedades avanzadas, es una expresión también de esa tendencia. En las sociedades agrarias los hijos ayudan en la explotación familiar, constituyendo inmediatas fuentes de renta, ligadas a los costes de crianza; y constituyen un cierto seguro de vejez, al no existir Seguridad Social o Pensiones garantizadas que sustituyan el papel de la familia en la seguridad colectiva. Mientras, en las sociedades avanzadas, cada nuevo hijo resulta más caro, en términos de costes de mantenimiento y educación. Aunque en este aspecto Friedman señala que la nueva adecuación de la natalidad en los países industrializados sigue respondiendo también a una ponderación de costes y rendimientos, y como bienes de consumo suministran otros productos, tales como cariño y otras satisfacciones. Hay en este sentido unos costes de oportunidad en la *producción de bebés*, como bienes alternativos a otros consumos tales como ocio o viajes.

Schultz ha establecido la cantidad y la calidad en la *producción de niños* como sustitutivos, favoreciéndose lo que podríamos denominar una concentración de la inversión en menos hijos, pero con mayor concentración de cuidados y cualificación. En este sentido la calidad de los hijos conduce al capital humano, constituyendo el núcleo de las tendencias demográficas actuales. Esta tendencia contribuiría, según Schultz, a la solución del problema demográfico, sustituyendo a la convencional de crecimiento demográfico extensivo, con poca atención y capitalización personal. Incluso puede plantearse que en estrictos términos de renta familiar este planteamiento de rentabilidad diferida —al contrario que las sociedades agrarias, donde como dijimos, la incorporación del hijo a la agricultura supone renta inmediata— por inversión intensiva en capital humano es superior a la tradicional extensiva.

## 5. IMPLICACIONES DEL DESEQUILIBRIO POBLACIÓN-RECURSOS EN LOS PED. «ÓPTIMO DE POBLACIÓN»

El actual desequilibrio entre población y recursos, en los PED, plantea graves problemas estructurales —económicos, migratorios, de seguridad y otros— que, por lo mismo, acaban afectando al mundo en su conjunto.

---

<sup>6</sup> Vid., BECKER, G.; MURPHY, K., y TAMURA, R.: «Human Capital, Fertility and Economic Growth», *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, n.º 5, pp. 11-38. También vid., FRIEDMAN, M.: *Teoría de los precios*, Madrid, Alianza Editorial, 1982, y SCHULTZ, T.: *Investment in Human Capital. Role of Education and of Research* (1971), y *Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities* (1972).

1. Casi 800 millones de personas no disponen de alimentos suficientes y 500 millones padecen desnutrición crónica.
2. Cada año mueren 17 millones de personas debido a enfermedades infecciosas y parasitarias, que también acaban alcanzando a los países desarrollados.
3. Hay 500 millones de personas en el mundo sin techo. En los países de la Unión Europea 3 millones de personas deambulan en condiciones de extrema precariedad.
4. En los PED hay como promedio un médico por cada 7.000 habitantes, y concretamente en África uno por cada 36.000. Mientras, en los países industrializados, hay uno por cada 400.
5. Cada año mueren cerca de 500.000 mujeres por abortos peligrosos y prácticas sanitarias deficientes relacionadas con la maternidad. Y mientras que en los países desarrollados, sólo un niño de cada 100 no llega a los cinco años, en los países más pobres esta cifra es de 20 sobre 100.

No es extraño por tanto que, ante esta situación, crezca la preocupación en muchos países en desarrollo ante el crecimiento demográfico. Normalmente responde a la idea de que el número de habitantes pueda resultar excesivo, superpoblación. También por la situación contraria, que una baja densidad de población resulte incapaz de explotar adecuadamente los recursos naturales. Y parece lógico pensar que entre una población excedentaria y otra insuficiente surja la noción de «óptimo de población» u «óptimo demográfico», en que la relación entre número de habitantes y recursos sea lo más satisfactoria posible.

El concepto se utiliza en relación a la maximización de algún objetivo. Puede ser el empleo, PIB, PIB por habitante, cohesión social, poder militar, supervivencia física, equilibrio medioambiental, u otro. Su cálculo presenta muchas dificultades de orden metodológico pues la cifra considerada óptima para un fin concreto puede no serlo para otro.

Y no es fácil, pues, en cualquier caso, las dos variables del problema —población y recursos— se influyen mutuamente con repercusiones difíciles de medir. De hecho, la abundancia de recursos no es un dato sino un resultado de la actividad humana. Y por otro lado la apetencia de unos bienes u otros se debe en gran medida a actitudes sociales basadas en juicios de valor. Cuando se insiste en el tema se advierte que la idea del óptimo de población puede llegar a ser tanto un indicador científico como una sensación, un «sentimiento del hombre». Es difícil pensar que existiera más «presión demográfica» o demanda de «espacio vital», en la España del siglo XVII, la Inglaterra del XIX, o la Alemania del XX, que en las regiones del sudeste asiático con densidades de población doce veces mayor, viviendo en barcos flotantes en los estuarios de los ríos.

Abandonando este resbaladizo terreno, y sea como fuere, el concepto vuelve a estar presente en los foros económicos internacionales. Especialmente la FAO viene considerando desde los años setenta la explosión demográfica como un amenazador desafío de nuestra época, por las exigencias que plantea en cuanto a la

producción de alimentos. Y las Conferencias Mundiales sobre la Población van en la misma dirección.

## 6. LAS CONFERENCIAS SOBRE POBLACIÓN Y DESARROLLO

Los períodos de duplicación de la población mundial se han acortado extraordinariamente. El último, entre 1950 y 1991. Y la insuficiencia alimenticia de parte de esa población, sus carencias, la pérdida de bosques y tierra vegetal, el avance del desierto, la falta de agua dulce, el desequilibrio medioambiental, las enfermedades infecciosas, o las megalópolis, son problemas de la economía internacional, planteados en las Conferencias sobre Población y Desarrollo de Naciones Unidas.

En éstas, con una visión netamente estructural se intentan integrar las políticas demográficas en estrategias económicas de desarrollo y conservación del entorno. Una acción común reequilibradora de necesidades y recursos.

Las cuestiones específicas referidas al estudio de la Población entraron en los organismos internacionales, y concretamente en Naciones Unidas, en 1962, a propuesta del Gobierno de Suecia. Ya entonces su evolución empezaba a verse como una gran amenaza para el desarrollo, la conservación medioambiental, la estabilidad, los derechos humanos y la paz mundial.

Era, en este sentido, un tema propio de la ONU, iniciándose así los debates que condujeron a la creación en 1967 del Fondo de Naciones Unidas para la Población, FNUP. Fue con posterioridad que empezaron a celebrarse las Conferencias sobre Población y Desarrollo. La primera en Budapest, 1974. La segunda en México, 1984. Y la tercera y última en El Cairo, 1994.

Señala Meadows<sup>7</sup> que «siempre puedes achacar un problema determinado a cualquier cosa excepto a la superpoblación. Nadie se muere de superpoblación. La gente se muere de hambre, por enfermedades, por la guerra». Su pregunta es: ¿cuánto puede aguantar la estructura de la economía internacional cuando el equilibrio alcanzado durante millones de años empieza a romperse por el crecimiento desmesurado de una sola especie que incrementa cada año su consumo de recursos finitos o difícilmente renovables?

Preguntas y cuestiones como éstas son también las que se plantearon en la Cumbre de El Cairo, intentando establecer las conexiones básicas entre la cantidad de seres humanos y la calidad de sus vidas.

En El Cairo se puso de manifiesto cómo la población mundial se incrementa en 94 millones de personas al año (equivalente a la población de México), y que es probable que los incrementos anuales se mantengan por encima de esa cifra hasta el año 2015. El entonces Secretario General de la ONU, el egipcio Bu-

---

<sup>7</sup> MEADOWS, D.: *Limits to Growth*. También vid., «Declaración mundial sobre la nutrición». Conferencia mundial sobre la nutrición, Organización de las Naciones Unidas de la Alimentación y la Agricultura, Organización Mundial de la Salud, 12-12-1992.

tros Gali, señalaba que «el meollo es el equilibrio delicado entre la humanidad y su medio ambiente»<sup>8</sup>.

Efectivamente los granjeros de todo el mundo intentan alimentar a 94 millones de personas más cada año, con 24.000 millones de toneladas menos de tierra vegetal. La desertificación, a causa del pastoreo excesivo, y de los métodos de cultivo ineficaces inutilizan 60.000 kilómetros cuadrados al año. La creciente demanda de agua potable reduce las reservas de agua en billones de litros tanto en la superficie como en el subsuelo. En varias regiones del norte de China está disminuyendo la capa freática entre cuatro y cinco metros al año. Zonas de la ciudad de México se hundén a medida que se van agotando los acuíferos subterráneos. En el pasado pueblos enteros se vinieron abajo en cuanto sobrepasaron los umbrales críticos naturales: la civilización de la Isla de Pascua, en el Pacífico; las civilizaciones precolombinas americanas de los mayas, los mimbres, y los anasazis del suroeste de Estados Unidos. El problema es que ellos tenían la excusa de no saber. Nosotros sí sabemos.

Así, recursos naturales, desarrollo sostenible y consumo se convirtieron en tres conceptos claves en el planteamiento de la Conferencia, que la propia ONU ha considerado una continuación de la Cumbre de la Tierra celebrada en Río de Janeiro en 1992.

El Programa de Acción previsto hasta 2014 constata el fracaso de la comunidad internacional en elevar el nivel de vida de gran parte de los PED en las últimas décadas.

Durante la Conferencia se afirmó que «los países tienen que debatir abiertamente su política demográfica, lo que significa no sólo poner coto al crecimiento, sino plantear cuál es el juicio informado de los ciudadanos sobre la población óptima para cada país, con el telón de fondo de la demografía mundial. Y la respuesta debe derivarse de la autoevaluación de cada sociedad, de sus recursos naturales, de su geografía y del papel especializado a largo plazo que puede desempeñar con más eficacia dentro de la comunidad internacional»<sup>9</sup>. En definitiva de su estructura económica.

Entre el 85 y el 87% de la población mundial habitará en vías de desarrollo en 2030, año en que la población mundial será de unos 8.900 millones de personas<sup>10</sup>.

El Banco Mundial, en su documento para la Conferencia estimaba que mil millones de niños luchan por sobrevivir con un dólar por día. Que 2.000 millones de habitantes de la Tierra no disponen de agua limpia. Tres millones de niños mueren cada año por malnutrición. Y que la evolución demográfica actual puede llevar a la Tierra a una población de 12.000 millones de habitantes para el año 2050 incompatible con el desarrollo sostenible que debería acabar con la miseria en el mundo.

<sup>8</sup> También *vid.*, *Causas demográficas y consecuencias del envejecimiento de la población*, 1992, Naciones Unidas.

<sup>9</sup> WILSON, E. O.: Profesor de la Universidad de Harvard. El Cairo, 4-9-1994.

<sup>10</sup> Informe sobre Población del Instituto de Análisis de Sistemas Aplicados. Viena, 1994.

Según los cálculos de este organismo el coste de servicios para la salud preventiva y cuidado maternoinfantil tendría un coste anual de 8 dólares por persona en los países más pobres. Y en lo referido a la planificación familiar calcula que las infraestructuras necesarias para satisfacer la demanda de anticonceptivos en el Tercer Mundo no supera los 5.000 millones de dólares por año, subrayando que esto supone menos del 5% de los gastos dedicados a armamento militar, y señalando que la financiación no constituye un obstáculo.

Los 182 países participantes en la III Conferencia aprobaron el 13 de septiembre de 1994 el llamado Programa de Acción para contener el crecimiento de la población mundial en los próximos 20 años. Un consenso planetario para el siglo XXI, del que depende, según la ONU, «que en el año 2000 el planeta cuente con 7.270 millones de seres humanos; unos 600 millones menos de lo que sería si no se pusieran los medios adecuados»<sup>11</sup>. Digamos que la población mundial en el año 2000 apenas supera los 6.000 millones de personas.

El Programa insistía en el crecimiento económico sostenido y en la necesidad de incluir a todos en la economía mundial. Para ello propuso en su documento de 113 folios políticas para estabilizar el crecimiento demográfico, facilitando el acceso a medios de regulación familiar y promocionar la mayor educación, autonomía e igualdad de la mujer, tema estrella de debate que convirtió la Cumbre de El Cairo en «Cumbre de las mujeres». La ONU entiende que hay que concentrarse en los PED, donde se está produciendo el 94% del aumento demográfico (destacan países como Ruanda con una media de 8,5 hijos de media por mujer, Sudán —6,5—, o Afganistán, Irán y Pakistán, todos países con alta fecundidad, en torno a 6 hijos por mujer. Según J. Leguina «la irracionalidad del fundamentalismo islámico parece tener una raíz geopolítica siniestra: más brazos para la guerra santa»<sup>12</sup>. Sin embargo otros países como Túnez, Marruecos o Argelia, en base a la lectura del propio Corán, que permite a las mujeres espaciar sus embarazos para descansar, están implantando otras políticas<sup>13</sup>.

El Programa de Acción de El Cairo, en su Capítulo 2 sobre «Aplicación de las recomendaciones» remite al derecho de cada país para su puesta en práctica, de acuerdo «con las prioridades del desarrollo, en el mayor de los respetos de los diferentes valores religiosos, éticos y culturales... y conforme a los principios de los derechos universalmente reconocidos». Para la representación de Grecia este texto suponía que «por primera vez en una Conferencia internacional, los valores

<sup>11</sup> En Colombia, por ejemplo, en 1970, la tasa de natalidad era una de las más elevadas del mundo, con una media de 6,6 hijos por familia. Hoy es de 2,8. También *vid.*, *Situación del mundo*, 1994, BROWN, L., Emecé.

<sup>12</sup> *Cfr.*, LEGUINA, J.: «El Cairo y la polémica», *El País*, 8-9-1994.

<sup>13</sup> Emitiendo «fatwas», recomendaciones jurídicorreligiosas, para la utilización de métodos anticonceptivos. Por vez primera también en un foro internacional se incluyó una firme condena de las mutilaciones genitales a que es sometida la mujer en distintos países afroasiáticos. Sólo en El Cairo cada día 6.000 mujeres corren el riesgo de ser sometidas a la ablación de clítoris, rito habitual en 26 países africanos. Y cada año 200.000 mujeres sufren infecciones por culpa de estas prácticas. También *vid.*, *Estado de la población mundial, 1993. Población, migración y desarrollo en el decenio de 1990*, Naciones Unidas.

religiosos y éticos han sido integrados en pie de igualdad con los derechos humanos, lo que reflejaba una vuelta a los valores»<sup>14</sup>.

Por primera vez la ONU ha cuantificado el dinero necesario para frenar la que llama «bomba demográfica». Se estima en 17.000 millones de dólares hasta el año 2000, que en sus dos terceras partes pondrán los países en desarrollo. De ese total 10.200 millones de dólares para planificación familiar; 5.000 millones para servicios de la «salud reproductiva», nuevo concepto de consenso acuñado en El Cairo; 1.300 millones para educación y prevención del sida y otras enfermedades de transmisión sexual; y 500 millones para programas de investigación básica para la reunión de datos y análisis de política de población.

## EJERCICIOS

1. A partir de los datos que se exponen a continuación, referidos a los mercados de trabajo de Alemania y EE. UU.:
  - a) Calcule para los años 1991 y 1994 la tasa de paro, la tasa de actividad y la tasa de ocupación en ambos países.
  - b) Estime cuál hubiese sido el número de desempleados y la tasa de paro de Alemania en 1994, si se hubiese mantenido la tasa de actividad en el nivel de 1991 (suponiendo que el número de empleados es el de 1994).

	Alemania (miles de personas)		EE. UU. (millones de personas)	
	1991	1994	1991	1994
Población en edad de trabajar*	54.743	55.341	189,8	196,8
Población activa	39.165	38.651	126,4	131
Empleados	36.563	34.953	117,7	123,1
Parados	2.602	3.698	8,7	7,9

Fuente: OCDE<sup>2</sup>. Entre 15 y 64 años.

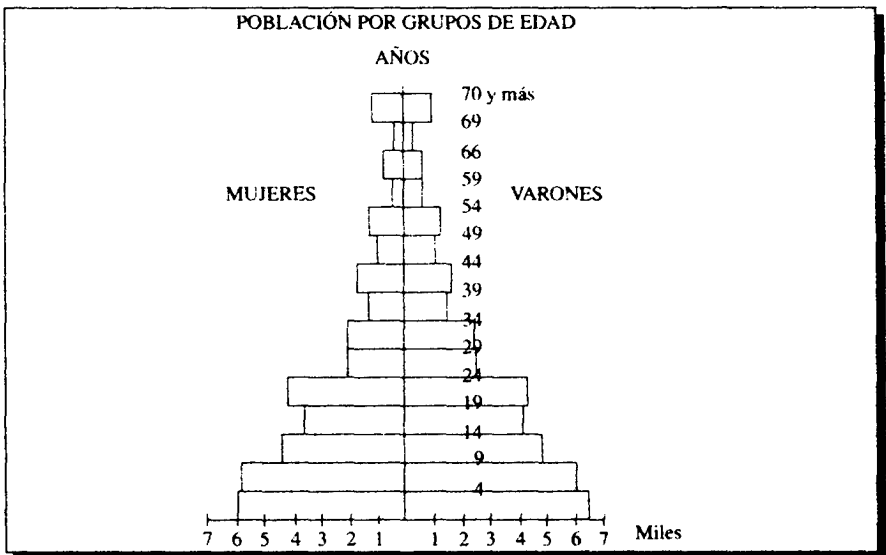
2. La Misión de las Naciones Unidas para el Sahara Occidental, (MINURSO), prepara un referéndum para la autodeterminación de esta ex colonia española, hoy administrada por Marruecos. La base poblacional aceptada por las partes está contenida en el Censo INE de 1974 realizado por España, que daba un total de 73.497 Saharauis, 857 residentes no europeos y 548 ex-

<sup>14</sup> Para otros delegados sin embargo esto podía suponer rebajar la filosofía del texto de la ONU en manos de gobiernos musulmanes. Los teólogos islámicos no obstante defendieron el Programa con citas del Corán («tendrás los hijos que puedas educar»). Juan Pablo II hablando de manera conciliadora de demografía y pobreza se refirió desde Roma a que «un programa de regulación demográfica puede ser considerado razonable». Cfr., Silver Press Agencias, 5-9-1994. También vid., *Estado de la población mundial. Opciones y responsabilidades*, 1994, Naciones Unidas.

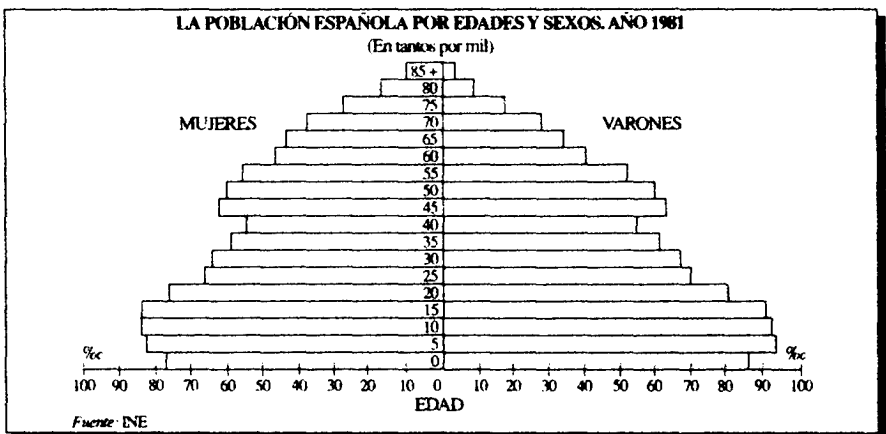
tranjeros de países vecinos africanos. No incluyéndose en ningún caso los cerca de 100.000 residentes españoles.

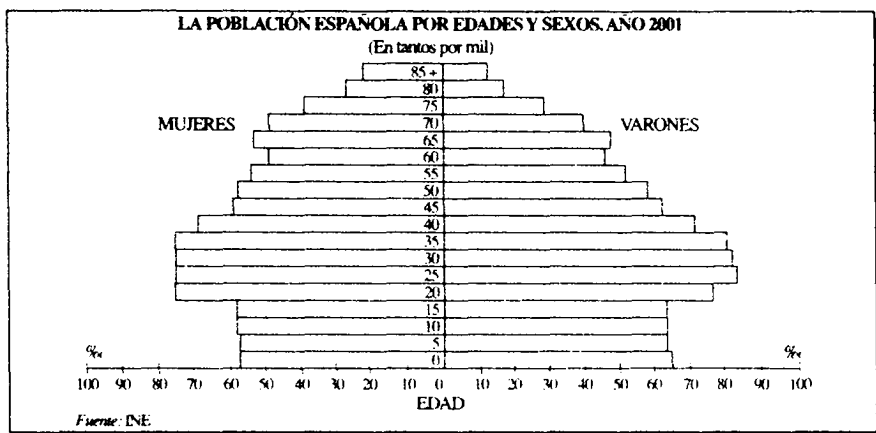
Sabiendo que el censo anterior realizado en 1973 —de menor especificación en cuanto a información personal y campos de datos—, daba un total de 71.106 saharauis. Calcular la población que a afectos de la realización del referéndum, debe considerar el ex Secretario de Estado norteamericano, James Baker, actual negociador de Naciones Unidas. Suponer la realización del referéndum en 1999.

3. A la vista de la pirámide de población adjunta, correspondiente al Censo de Población INE, anteriormente citado, ¿qué características señalaría sobre la evolución económica del país y población a la que corresponde?



4. Comentar las siguientes pirámides de población.





## SOLUCIONES

1.

- a) La tasa de actividad es el cociente entre la población activa y la población *potencialmente activa*, esto es, la población en edad de trabajar; la tasa de paro es el cociente entre la población desempleada y la población activa; la tasa de ocupación es el cociente entre la población empleada y la población en edad de trabajar (en ocasiones en el denominador se emplea la población total). Los valores obtenidos se exponen en el cuadro siguiente:

	Alemania		EE. UU.	
	1991	1994	1991	1994
Tasa de paro	6,6%	9,6%	6,9%	6,0%
Tasa de actividad	71,5%	69,8%	66,6%	66,6%
Tasa de ocupación	66,8%	63,2%	62,0%	62,6%

- b) La caída de la tasa de actividad en los períodos de creciente desempleo es relativamente habitual, ya que en tiempo de crisis suele aumentar el número de personas *desanimadas*, esto es, personas potencialmente activas pero que no demandan empleo por distintos motivos: deciden prolongar su estancia en el sistema educativo, pasan a la jubilación, se dedican al trabajo en el hogar, etc. En Alemania, entre 1991 y 1994, el aumento del número de personas *desanimadas* ha reducido artificialmente la tasa de paro, que habría alcanzado el 11,7 por 100 de no haber caído la tasa de actividad.



Alemania	Valores estimados para 1994, utilizando la tasa de actividad de 1991
Población activa	$PET_{94} \times Tasa\ actividad_{91} = 39.593 (1)$
Empleados	34.953 (1)
Parados	4.640 (3) = (1) - (2)
Tasa paro	11,7%

Elaboración: G. Sanz-Magallón. PET = Población en Edad de Trabajar.

2. De 1973 a 1974 hay un crecimiento natural anual de la población saharauí de

$$r = \frac{(73.497 - 71.106)}{71.106} \times 100 = 3,36\% \approx 3,4\%$$

que considerando dicho crecimiento como el medio anual expresado en tantos por uno, resulta 0,034.

Realizando una proyección de poblaciones futuras e incluyendo tanto a Saharauís, como a residentes y extranjeros no europeos:

$$P_{1999} = 74.902 (1 + 0,034)^{25}$$

$$\log P = \log 74.902 + 25 \log 1,034$$

$$\log P = 4,874493414 + 25 \cdot 0,014520538$$

$$\log P = 5,237506883 \quad . \quad P = 172.785,3365$$

172.785 habitantes

3. Observar las entalladuras y ensanchamientos por períodos (propias de hambrunas o conflictos recurrentes), así como la configuración de pirámide propiamente dicha a partir de los años sesenta, de crecimiento económico. Éste pone fin a la inestabilidad propia de una economía agraria atrasada, que alterna períodos de sequía con otros de simple subsistencia; sumando hombres y mujeres la menguada población total no supera los 80.000 habitantes.

## APÉNDICE

### MIGRACIONES INTERNACIONALES Y CAPITAL HUMANO EN EL ACTUAL IMPULSO GLOBALIZADOR. LA UNIÓN EUROPEA

Uno de los aspectos derivados del actual impulso globalizador al que asistimos, y quizás de los menos estudiados, es el crecimiento sin precedentes de los flujos migratorios internacionales. Entre los factores que explican dicho incremento están las facilidades derivadas de las mejoras y precios en los transportes y las telecomunicaciones, inherentes a la misma globalización. Pero hay otros tres elementos que, en este contexto, merecen una especial consideración: *a)* el surgimiento de lo que ya podemos denominar una «industria de la inmigración», *b)* el estancamiento demográfico al que se asiste en buena parte de los países europeos, y *c)* la negativa gestión y situación económica en la que se encuentran inmersos buena parte de los países en desarrollo y emergentes. Nos referiremos aquí a los dos primeros puntos.

#### *1. La «industria de la inmigración»*

Desde un punto de vista económico podría pensarse que con la existencia de una oferta migratoria amplia y una demanda concreta de mano de obra, el proceso de ajuste entre una y otra no tendría porqué ser traumático. Sin embargo la realidad es distinta y estamos asistiendo a un fenómeno de implicaciones amplias no menos relevantes que las derivadas del aumento de los intercambios de bienes y servicios, los movimientos de capital o la inversión directa<sup>1</sup>. Y que por supuesto mueve una creciente cantidad de dinero normalmente opaco, en consecución y tramitación de documentos, transportes, intermediaciones, inmuebles de acogida, y otras actividades conexas, tanto en los países emisores como en los receptores.

Todos los anteriores impulsos globalizadores —el del siglo XVI, o el del XIX— han estado asociados a corrientes migratorias internacionales. Y dado el elevado

<sup>1</sup> Vid., UNITED NATIONS (1999): *U. N., Development Report*.

porcentaje de desplazamientos no controlados, y por tanto no registrados en las estadísticas oficiales, siempre ha sido problemático cuantificar y verificar el monto de los mismos. Aunque en la actualidad se disponga de más sofisticados medios de control y cómputo las estimaciones siguen siendo aproximadas. En concreto los datos actuales sitúan en torno a los 120 millones de personas las que se desplazan hoy cada año, cuando en 1965 eran aproximadamente 75 millones <sup>2</sup>.

En este proceso creciente participan cada vez más países, tanto como emisores que receptores. Así de principios de los setenta hasta el 2000, el número de países considerados por la Organización Mundial del Trabajo como grandes oferentes de mano de obra internacional han pasado de 29 a 55, mientras que el número de grandes receptores de mano de obra internacional ha pasado de 39 a 67. También el proceso gana en complejidad al aumentar el número de países que actúan al mismo tiempo como grandes oferentes y demandantes de mano de obra, pasando de 4 en los años setenta a 13 en el 2000, países del sudeste asiático en su mayoría.

Desde un punto de vista sectorial, hay que destacar el alto grado de concentración de los flujos migratorios y su distinta característica en función del país receptor. En este sentido un análisis por países refleja que en Estados Unidos es el sector de la agricultura en el que participan más inmigrantes, mientras que en Holanda es la minería, en Francia y Luxemburgo es la construcción, en Dinamarca, Alemania, Australia y Canadá es el de manufacturas, en el Reino Unido los servicios, y en España agricultura, construcción y hostelería, junto al caso específico de inmigración caboverdiana en minería. El alto grado de concentración se produce también en localidades concretas, como la de Alcalá de Henares en Madrid, donde según el Padrón de 1996 (el último estudiado en profundidad) había 3.578 polacos censados, estimándose los residentes polacos de hecho en torno a los 10.000, el 6 por ciento de la población de un municipio con 166.036 habitantes, disponiendo de una asociación propia, «Águila Blanca», un rotativo en su idioma, *Diario de Alcalá*, y su punto de encuentro conocido, la ermita de Santa Lucía donde celebran sus oficios dominicales. La Iglesia proporciona un elemento de vertebración e integración notable a estos colectivos, como ocurre con —el P. Moldovan— la comunidad rumana en Madrid y otras.

Desde un punto de vista geográfico también cada región tiene sus propias características en función de su distinta estructura económica. Así en Iberoamérica, aunque existen movimientos internos como los de Perú, Bolivia, y Paraguay hacia Argentina, la mayor parte de los desplazamientos se producen hacia Estados Unidos.

En Asia existe una gran mezcla entre países emisores y receptores, e incluso países que actúan tanto como oferentes que demandantes. Destaca China, que mantiene 80 millones de personas repartidas por el mundo constituyendo la mayor presencia de un colectivo concreto fuera de sus fronteras; de hecho las autoridades de Pekín ven un alivio en la reorientación de sus flujos de población

---

<sup>2</sup> Vid., STALKER, P. (2000): *Workers without Frontiers. The Impact of Globalization on International Migration*.

—que intentan alcanzar sus saturadas zonas costeras— hacia el exterior, ya que en Hong-Kong y las Zonas Económicas Especiales exigen un permiso especial de residencia ligado a la obtención de un contrato de trabajo. En Japón, sin embargo, una de las sociedades más homogéneas del mundo, las carencias de mano de obra han producido un sistema de cupos de entrada de inmigración extranjera de carácter temporal, que en algunos casos prolonga la estancia y que representan en estos momentos algo más del 1 por 100 de la población total japonesa, procedente de países del sudeste asiático. En las economías más industrializadas de entre éstos, Corea, Singapur, Taiwan, Hong-Kong, se han recibido a lo largo de los años noventa un alto número de trabajadores poco cualificados. Otros países de la zona como Malasia, Tailandia, o Indonesia han actuado tanto como oferentes que como receptores obedeciendo a un patrón predeterminado: exportar trabajadores poco cualificados e importar mano de obra cualificada, destacando el papel que desempeñan las mujeres en la exportación de mano de obra de países como Sri Lanka, Tailandia o Indonesia, donde más del 50 por 100 de los emigrantes son mujeres que trabajan en el servicio doméstico.

En la antigua Unión Soviética cerca de 9 millones de personas se han desplazado durante la década de los noventa, siendo la tercera parte personas que se han trasladado de una república a otra tratando de evitar persecuciones de carácter étnico. En el Golfo Pérsico desde octubre de 1973 a la Guerra del golfo de 1990-91, más de cuatro millones de personas fueron a esos países aprovechando la bonanza económica, mientras que por el contrario, a lo largo de los noventa fueron cancelándose los cupos existentes, así como los contratos de trabajo y permisos de residencia produciéndose una salida neta de la región; sigue siendo un caso relevante el de Kuwait donde menos del 20 por 100 de la población es kuwaití. También digno de estudio es el caso de Israel, una potencia tecnológica e industrial en el área, que ha acogido más de un millón de inmigrantes entre 1990 y el 2000 procedentes principalmente de la ex URSS, y tanto mano de obra cualificada como no cualificada<sup>3</sup>.

En África está la región de mayor importancia relativa de emigrantes, consecuencia de su débil situación desde el punto de vista económico<sup>4</sup>. Al tiempo<sup>5</sup> son relevantes las migraciones internas, destacando los inmigrantes recibidos por Sudáfrica, procedentes de Zimbabwe, Mozambique y Lesotho, estimados en los años noventa entre 3 y 8 millones de personas.

Es de destacar que durante los años ochenta y noventa se ha producido una reducción de los indicadores de desigualdad a nivel mundial medidos mediante el índice de Gini, lo que se explica por la mejora de los niveles de vida en China y la India, asociados a la desaceleración de la natalidad. De hecho y entre los que po-

<sup>3</sup> Recordar los crecimientos abiertos vistos en el capítulo 4.

<sup>4</sup> Un balance actual sobre la situación económica en dichos países puede verse en MORILLAS, J. (2000): «Globalización Mutilada», en *Mundo Negro*, n.º especial mayo-junio, pp. 24-32.

<sup>5</sup> La Cumbre de países Unión Europea-África celebrada en El Cairo ha servido también para reflexionar sobre estas situaciones. Vid., MORILLAS, J. (2000): «La Cumbre de El Cairo», en *Ciudad Nueva*, año XLII, n.º 366, pp. 10-11.

drían señalarse como «víctimas de la globalización», donde la pobreza se ha incrementado, caso de países como el antiguo Zaire, Argelia, Siria, Ucrania, Albania, Corea del Norte, Ruanda, Burundi, Sierra Leona, Madagascar, Congo o Guinea Bissau, tendríamos que puntualizar diciendo que se corresponden con la categoría de países más protegidos y autárquicos, por lo que más que víctimas de la globalización hay que considerarlos como víctimas de su negativa a la globalización. En este sentido llaman la atención los juicios del nigeriano Wole Soyinka, premio Nobel de Literatura en 1986, con respecto a esa gran zona emisora de emigración hacia la Unión Europea que es la africana, y para quien «el terrible dolor que sufre hoy África no está causado por enemigos externos sino internos, hundiéndose en el abismo por sus líderes»<sup>6</sup>.

En conjunto esos movimientos de mano de obra tienen como beneficiarios directos, en la práctica, a los gobiernos corruptos de los países emisores, que los encubren y a quienes normalmente proporcionan pingües ingresos dinerarios o en especie. Sobornos en la concesión de visados y títulos; pagos consentidos a los guardias fronterizos y de aduanas, e ingresos discrecionales en cascada en los distintos niveles de sus administraciones públicas que aligeran el presupuesto de los gobiernos centrales<sup>7</sup>. Así, éstos ponen en práctica distintas fórmulas de expulsión encubierta de su población como válvula de escape a sus problemas internos —cuando no de chantaje político hacia los países receptores— generando una «industria de la inmigración» que proporciona servicios de logística y financiación, y utilizada por quienes de forma compulsiva violentan las fronteras internacionales en su propio beneficio, por los denominados ilegales y quienes demandan asilo político.

## ***2. Invierno demográfico en Europa e Inmigración***

Según datos de la Oficina Estadística de la Unión Europea, Eurostat<sup>8</sup>, los 374 millones de habitantes de la Unión Europea suponen actualmente el 6,4 por ciento de la población mundial, frente al 10,4 por ciento en 1960, y según sus proyecciones, girará sólo en torno al 4 por ciento en el año 2020.

En la evolución de la población europea caben hoy distinguir dos componentes: el saldo natural (nacimientos menos fallecimientos) y el saldo migratorio (inmigrantes menos emigrantes). El saldo natural de la UE pasó del 7,7 en 1960 al 0,8 en 1996, uno de los más bajos del mundo. En el interior de la UE, las tasas de crecimiento natural oscilaban entre el 5,2 por 1000 habitantes de Irlanda y el -1,1 de Alemania. Italia presentaba también una tasa negativa del -0,3 por 1000 habitantes. Es el llamado «invierno demográfico».

<sup>6</sup> Vid., SOYINKA, W.: «Declaraciones», *El País*, 19-5-2000, p. 8.

<sup>7</sup> Los guardias fronterizos o las fuerzas de seguridad (véase en China, o lo que ocurre en la cadena Marruecos-Mauritania-Mali-Senegal-área subsahariana) complementan sus bajos salarios cobrando sobre el terreno mediante la extorsión que, a su vez, los altos funcionarios toleran dentro de un tácito contrapeso de rentas en la organización de sus respectivos Estados.

<sup>8</sup> Vid., EUROSTAT: «Europa en cifras», *Oficina Estadística de las Comunidades Europeas*, Madrid, Mundi-Prensa, 1999.

Este crecimiento tan bajo de la población es consecuencia de la baja fecundidad en un contexto en el que las personas viven más años. Tal proceso se ha visto impulsado, durante el último medio siglo, por las mejoras de renta, bienestar y de los mayores conocimientos medicocientíficos. Sin embargo, fuera de la UE, donde las innovaciones sanitario-tecnológicas y las mejoras económicas no han sido tan elevadas, las peores condiciones de vida han provocado un saldo migratorio positivo en los últimos 40 años, y en 1996 incrementó la población en un 2 por ciento. A comienzos de dicho año ya los países de la UE contaban con 17,5 millones de personas procedentes de un país distinto del suyo, lo que equivale al 4,7% de la población total y dos tercios de esos no nacionales no eran ciudadanos de la Unión. Con estas tendencias más acentuadas como ya se ha dicho en el fin de siglo, la UE se enfrenta al s. XXI con una población activa más reducida y con una cantidad mayor de personas jubiladas.

En este sentido, para Europa, no se han cumplido las pesimistas previsiones de Malthus. Aquel pesimismo basado en la limitación del factor tierra y la ley ricardiana de rendimientos decrecientes de la misma; según la cual la superficie en cultivo en un país se supone que es ya la de mejor calidad, y por tanto de toda hectárea más puesta en explotación solo cabría esperar una productividad menor. Ello imponía una restricción al crecimiento a largo plazo de los recursos, que acabaría condenando a la población europea a vivir en el estancamiento, en cuanto a renta por habitante, y la miseria. Las sucesivas innovaciones tecnológicas y los avances en la investigación en todas las ramas del conocimiento científico, han ido aplazando y posponiendo sus predicciones como ya señalamos.

Y la situación es efectivamente distinta, incluso posibilitando la coexistencia de una población activa más reducida y una importante cantidad de pensionistas.

## **2.1. Población, desarrollo y posibles escenarios en la U. E.**

De esta situación se deriva, lógicamente, un envejecimiento de la población que, en sí, no tiene por que ser negativo. Se refiere al incremento de la proporción de personas mayores en una población determinada. La dinámica del progreso de la humanidad ha venido marcada por una ampliación del horizonte de vida de las personas. Y este aumento de la edad media puede producirse por que la gente vive más, lo cual hace que crezca el vértice de la pirámide de edad. Y lo hace con su conocimiento acumulado, factor determinante del crecimiento de una economía. Desde este punto de vista es positivo.

Pero en la medida que una población envejece por una disminución de la tasa de natalidad, que reduce el número de jóvenes y estrecha la base de la pirámide, entonces la valoración cambia. Y esto es lo que está ocurriendo en la Unión Europea, en medio de una gran inercia y pasividad institucional e intelectual, sin que se haya abierto todavía el gran debate que merece una cuestión tan crucial.

Las proyecciones de población Eurostat para los países de la UE por sexo y año de edad para el período 1990-2050 consideran dos escenarios principales. Un escenario «Bajo» fundamentado en tres hipótesis:

- Ligero aumento de la esperanza de vida en el momento de nacer.
- Vuelta a unos niveles de inmigración neta más moderados, lo cual implicará, a partir del año 2000, un incremento anual de casi 400.000 personas para el conjunto de los 15 Estados miembros.
- Continuación de la disminución del número de hijos por mujer a un nivel del 1,4 aproximadamente para las generaciones de mujeres nacidas recientemente.

El escenario «Alto» se basa en tres hipótesis:

- Continuación del fuerte incremento de la longevidad durante las cinco próximas décadas.
- Aumento de la fecundidad de una cohorte hasta alcanzar 1,95 hijos por mujer.
- Inmigración neta de 800.000 personas por año a partir del año 2000 en los países de la UE.

Nosotros consideraríamos un tercer escenario, basado en una conjunción de las dos hipótesis primeras de cada supuesto. Pero en cualquier caso el debate debería abrirse para conocimiento e implicación de la ciudadanía europea.

## **2.2. El capital humano, determinante del crecimiento de renta**

Una característica de la U.E., como de otros países desarrollados, es que la función renta de su economía es muy dependiente del incremento de capital humano. Recordemos que el capital humano de un país venía dado por la acumulación de conocimientos que tienen adquiridos los individuos de ese país por la vía de la educación formal y por su experiencia laboral.

En este sentido el desarrollo sostenible europeo está también condicionado por su volumen acumulado de capital humano. Si el nivel de reemplazo de éste disminuye, las consecuencias pueden ser muy negativas. El incremento de la renta de los países europeos para el siglo XXI no vendrá por la simple acumulación de los factores productivos tradicionales: tierra o trabajo. Sino por una nueva combinación de inputs, cuyo componente tecnológico es elevado. Por ello la función de crecimiento por simple agregación de factor asalariado inmigrante puede estar en fase de agotamiento. Es decir, un crecimiento de la economía por aplicación extensiva de dicho factor en Europa es difícilmente prolongable en el tiempo. De la misma forma que sería difícil un mayor crecimiento económico en Estados Unidos por simple agregación de hectáreas en cultivo o inmigrantes no cualificados, como en el siglo XIX. Más bien al contrario, tanto en Europa como en Estados Unidos, se reduce la superficie cultivada, sin por ello disminuir producciones, por mejoras tecnológicas y de productividad.

Es por eso que surgen los interrogantes y dudas sobre el futuro económico de Europa. Interrogantes y problemas relacionados también con la falta de integración de determinados colectivos ajenos a su entorno cultural y sus escala de

valores, empezando por el principio de subsidiariedad tan caro en la UE, y en que hunde sus raíces la vieja Europa.

Problemas relacionados con el desbordamiento de los poderes públicos para hacer frente a los gastos presupuestarios que serían necesarios para conseguir la ansiada integración real de dichos colectivos, en momentos históricos de «cansancio fiscal» del contribuyente europeo. En momentos de fuertes restricciones del gasto público, para afianzar el euro naciente y competir en la economía globalizada con Estados Unidos y Japón. Con fuertes limitaciones en el déficit público, tras las negativas experiencias de los volúmenes de deuda alcanzados tras la crisis energética de los setenta y la recesión de 1993.

### 2.3. Las ayudas por hijo y los costes de oportunidad

No está plenamente demostrado que la recuperación de la natalidad en la Unión Europea tenga que ver solamente con el incremento de ayudas a la familia. La consideración de los hijos como «bienes económicos» y su distinto papel en las sociedades agrarias y en las sociedades industrializadas nos puede ilustrar sobre las actuales tendencias a un crecimiento de carácter intensivo en capital humano, como ya vimos. Y en este sentido las ayudas económicas para que tengan repercusiones en la recuperación de la natalidad europea han de ser importantes. Ya que tiende a producirse una pugna establecida en términos de coste de oportunidad, entre la *producción de bebés* como bienes alternativos y otros consumos, relacionados con el desarrollo profesional, ocio o turismo.

Podemos decir en definitiva que, hasta la fecha, en la carrera entre población y productividad sigue ganando ésta. Pero lo hace en los países de la Unión Europea, y conjunto de países OCDE. Quedan otros muchos. Y la cuestión que se plantea es si resulta posible hacer extensivas las ganancias de productividad conseguidas en los países europeos, tras duros sacrificios de sus ciudadanos durante décadas, al conjunto de la economía mundial. Y al mismo tiempo aprovechar dichas ganancias de productividad para incrementar en la propia Europa, de forma determinante, las ayudas económicas a la maternidad y la familia.

Pero las ayudas económicas son necesarias, aunque quizás no del todo suficientes para hacer frente al problema demográfico europeo actual. Que tiene también que ver con el egoísmo de una sociedad hedonista, con déficit en los valores morales que hicieron ser a nuestras sociedades europeas lo que todavía son, las más cohesionadas, las más desarrolladas, las más eficientes, las más libres.

Las Naciones Unidas tienen aquí también un papel que jugar. Aunque lamentablemente su precariedad de recursos la va condenando a jugar un papel marginal, donde funcionarios que no tendrían en sus países de origen los ingresos que obtienen, intentan con frecuencia utilizar la ONU en beneficio de su posterior carrera política. El reseñado estudio publicado por Naciones Unidas en 1999 planteaba que la UE necesitaba la entrada de 159 millones de inmigrantes del exterior si deseaba mantener la actual proporción entre su población activa y su población no activa, o simplemente mantener el número absoluto de su población



activa actual. Según tan extraño informe, la única alternativa posible a este planteamiento sería reducir el actual sistema de prestaciones públicas existentes. El referido informe adolece, entre otras cosas, de: 1) no tener en cuenta los incrementos de productividad, 2) considerar los ratios de referencia elegidos como variables finales, cuando en una economía avanzada no constituyen ni variables intermedias.

En la Unión Europea existen unos tasas de desempleo en torno al 10 por 100 de la población activa, que coexisten con carencias de mano de obra en países y sectores concretos donde se demanda. En buena medida esta imperfección de los mercados de trabajo es la consecuencia de la falta de flexibilidad siendo el caso italiano y el español los más evidentes. Así en Italia dichas carencias de mano de obra coexisten en la zona norte, con una tasa de desempleo del 5 por 100; y en la zona sur, con tasas de paro por encima del 20 por 100. En España la situación es más paradójica: regiones como Andalucía o Extremadura con las tasas de desempleo más altas de la UE, presentan ofertas de trabajo que son cubiertas por la población inmigrante. En estas situaciones, y pese a lo que comúnmente se dice, no es cierto que los extranjeros hagan el trabajo que los españoles no quieren: es que lo hacen más barato.

Esta situación de mercado de trabajo imperfecto refleja elementos de la realidad. Como la falta de vivienda asequible, los desincentivos del sistema de seguridad social existentes, la falta de transparencia e información respecto a la realidad del propio mercado de trabajo, la incapacidad de transferir activos entre los distintos niveles de las administraciones, o incluso —en el seno de la UE— la propia existencia de barreras lingüísticas. En ciertos países de la UE, y España es claro exponente, se produce una paradoja según la cual la movilidad internacional es cada vez mayor, sin embargo, las migraciones internas tienen cada vez menos relevancia, lo que genera esas situaciones perversas de excedentes de mano de obra embalsados en ciertas regiones y carencias en otras relativamente próximas. Aparece así también el temor a que una mayor inmigración agrave las situaciones de desempleo de los colectivos nacionales más vulnerables, o a que al producirse una contracción de la fase expansiva del ciclo económico se produzca un paro masivo en esa población inmigrante que deje una situación socialmente conflictiva.

La experiencia de otros países como Estados Unidos o Canadá, que a lo largo de la última década han encajado un promedio de un millón de personas al año, es que esa inmigración no solo cubre importantes necesidades de mano de obra en ciertos sectores, sino que además es generadora de empleo, dado que muchos de los inmigrantes acaban creando sus propias pequeñas empresas. La experiencia de Estados Unidos y Canadá es la de unos países con un mercado de trabajo muy flexible, y situaciones de pleno empleo en la práctica (paro estructural por cambio de trabajo o residencia) que combinan una inmigración ordenada y en la mayor parte de los casos filtrada, adaptada a la fase correspondiente del ciclo económico.

En este sentido, el crecimiento sostenido de la economía europea y su sistema actual de prestaciones públicas se enfrenta ante el dilema de a) recurrir a la in-

migración, b) incrementar de forma determinante las ayudas económicas por maternidad y a la familia, c) modificar las condiciones actuales del sistema, reduciendo las prestaciones, aumentando los años necesarios de cotización y edad de jubilación, entre otros, y d) aumentar la competitividad general de la economía.

Si examinamos los diferentes informes sobre la Competitividad mundial los países europeos mejoran progresivamente en los últimos años, en línea con la cuarta opción. Concretamente en 1999 los países de la Unión Europea —aunque Alemania, Francia e Italia desciendan en el *ranking*— ganan competitividad como consecuencia de la mayor estabilidad monetaria y control en sus variables económicas fundamentales, favorecidas por las reformas en los mercados de factores: trabajo, electricidad, suelo, telecomunicaciones.

Si analizamos los mayores volúmenes de desempleo según nivel de estudios tanto en la Unión Europea como en España, observamos como los mayores embalses de paro están entre la población «sin estudios» y las menores tasas de paro en la población con «estudios superiores». El Banco Central Europeo ha recogido los sectores con necesidades de mano de obra por países. En Francia existen carencias de profesionales, no solo de tipo manual, sino también mano de obra cualificada en centros industriales como Toulouse o Lille. Portugal con una tasa de desempleo cercana al 4 por 100 tiene carencias de mano de obra especialmente en sectores de elevado componente tecnológico. Alemania estima que van a ser necesarios más de 100.000 ingenieros de las distintas especialidades en los próximos años, que no pueden ser cubiertos con las actuales promociones de ingenieros alemanes<sup>9</sup>.

En este sentido la necesidad de garantizar un empleo y una vida digna a los inmigrantes, choca con la existencia de limitaciones objetivas en un modelo de desarrollo sostenible del nivel tecnológico europeo, alto y medio alto, lo que presenta dificultades para la integración laboral de colectivos con baja cualificación, a medio y largo plazo.

---

<sup>9</sup> Vid., SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (2000): «Globalización, migraciones internacionales y envejecimiento de la población», *BICE*, n.º 2649, pp. 3-8.

## CAPÍTULO 6

### EL SECTOR AGRARIO EN LA ECONOMÍA

«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

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

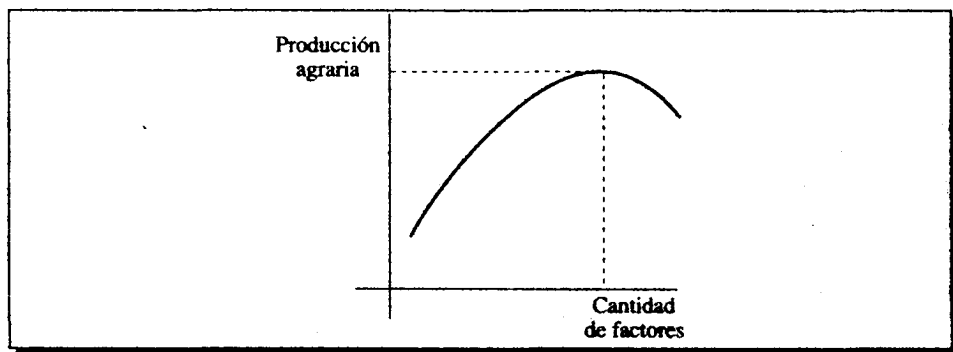
- ejemplo los de la Unión Europea, su porcentaje no supere el 6 por ciento del empleo, y suponga sólo el 3 por ciento del PIB.
2. El carácter perecedero y estacional de la producción, sigue condicionando fuertemente la actividad agraria en los países en desarrollo, y mucho menos en los desarrollados. 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.

Diffícilmente, 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

---

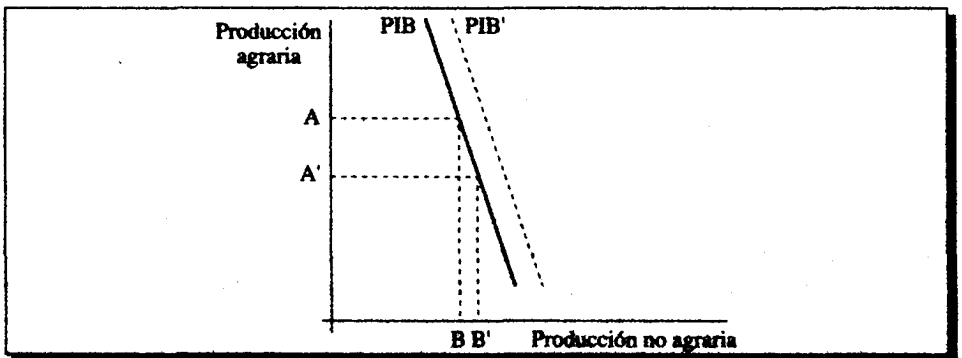
<sup>2</sup> Vid., JOHNSTON, B. F., y MELLOR, J. W.: «The Role of Agriculture in Economic Development», *American Economic Review*, n.º 51 (1961), pp. 566 y ss.

desde ahí 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  $PIB'$ .



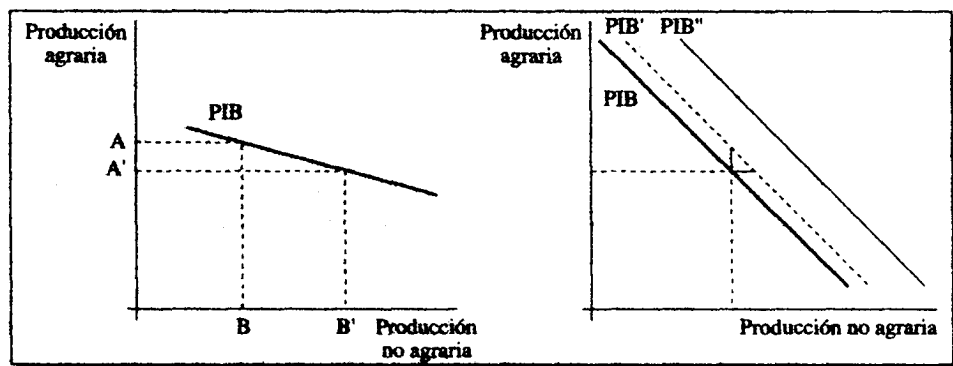
Es un tipo particular de equilibrio económico, en el que la productividad marginal de la inversión en factores agrícolas desciende hasta llegar a un punto en que desaparece todo aliciente para invertir en dichos factores.

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.



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 in-

<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.)

producirse 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 divisibles (semillas de ciclo corto, fertilizantes, pesticidas...).

**Inputs principales en la Agricultura de Estados Unidos  
(1947-49 = 100)**

Input	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	411	98	106	128
Fertilizantes y cal	20	28	36	48	118	192
Tractores	—	9	32	35	119	133
Máquinas combinadas	—	1	12	37	137	205
Recolección de grano	—	—	17	36	151	251
Pienso, 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.

- 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 disminución 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».

<sup>4</sup> Vid., MUÑOZ CIAD, 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.

<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.



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.
2. El Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola, FEOGA. 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.

	ECUs por trabajador agrario	Costes* (en %) respecto a		
		PIB	VABA	PFA
Estados Unidos	7.453	1,3	42,1	22,1
Canadá	4.303	1,2	42,6	21,1
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 maiz 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

## EL GATT Y LA RONDA URUGUAY: LA OMC

### Principios:

- Principio de no discriminación, Principio de reciprocidad, Principio de mercado abierto, Principio de mercado limpio, Reducción progresiva de aranceles.

### Algunas excepciones a los principios:

- Aceptación de las uniones aduaneras.
- Cláusula de habilitación.
- Cláusula de salvaguardia.

### Rondas de negociación:

- 5 Primeras Rondas (1947-1962): Participaron entre 20 y 40 países. Sistema de negociación lento y complicado.
- Ronda Kennedy (1964-1967): Reducción de aranceles 30%. Introducción de la parte IV del Acuerdo.
- Ronda Tokio (1973-1979): 99 países. Rebajas arancelarias del 34%. Mejora del marco jurídico: Código antidumping. Código Normalización.
- Ronda Uruguay: Creación de la «Organización Mundial del Comercio» (OMC), que se encarga de gestionar:

1. *Acuerdos sobre comercio de mercancías*: (antiguo GATT, pero además, como novedad, se incluyen productos agrícolas y textiles)

- *Productos industriales*: reducción de los derechos arancelarios de un 33%.
- *Productos agrícolas*:
  - Disminución de las subvenciones a exportaciones un 36% en 6 años.
  - Arancelización de la protección.
  - Se establecen ayudas permitidas y otras no permitidas.
  - Reducción de aranceles de un 34%.
- *Comercio de textiles*:
  - Eliminación del «acuerdo multifibras» en 10 años.
  - Se establece una cláusula de salvaguardia.

2. *Acuerdo sobre comercio de servicios (GATS)*

- El comercio de servicios se regirá por los principios del GATT.
- «Consolidación» de la situación actual para la mayoría de los servicios.
- Continúan las negociaciones de: telecomunicaciones, transporte marítimo, servicios financieros, movimientos de personas y servicios profesionales.

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.

<p>3. Acuerdo sobre derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC o TRIPs)</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> <li>• Los países quedan obligados a garantizar una protección efectiva de los derechos de la propiedad industrial.</li> </ul>
<p>4. Entendimiento sobre normas y procedimientos de solución de diferencias.</p>	<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>
<p>5. Mecanismo de examen de las políticas comerciales.</p>	<p>El «Órgano de Examen de las Políticas Comerciales» emitirá informes sobre las prácticas comerciales de los países.</p>
<p>6. Acuerdos plurilaterales.</p>	<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.

## RANKING DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS

Exportadores	Millardos dólares	% cuota mundial	Importadores	Millardos dólares	% cuota mundial
1 EE. UU.	683,0	12,7	EE. UU.	944,6	17,0
2 Alemania	539,7	10,0	Alemania	466,6	8,4
3 Japón	388,0	7,2	Reino Unido	316,1	5,7
4 Francia	307,0	5,7	Francia	287,2	5,2
5 Reino Unido	272,7	5,1	Japón	280,5	5,0
6 Italia	240,9	4,5	Italia	214,0	3,8
7 Canadá	214,3	4,0	Canadá	205,0	3,7
8 Holanda	196,2	3,7	Hong Kong (China)	188,7	3,4
9 China	183,8	3,4	(impor. internas)	38,9	0,7
10 Hong Kong (Ch.)	174,7	3,2	Holanda	184,1	3,3
(expor. internas)	24,3	0,5	Bélgica-Luxem.	158,8	2,9
11 Bélgica-Luxem.	171,2	3,2	China	140,2	2,5
12 Corea Rep.	133,2	2,5	España	132,8	2,4
13 México	117,5	2,2	México	128,9	2,3
14 Taiwán	109,8	2,0	Taiwán	104,2	1,9
15 Singapur	109,8	2,0	Singapur	101,5	1,6
(expor. internas)	63,3	1,2	(impor. internas)	34,9	0,6
16 España	109,9	2,0	Corea Rep.	93,3	1,7
17 Suecia	84,5	1,6	Suiza	80,0	1,4
18 Suiza	78,7	1,5	Austria	68,3	1,2
19 Malasia	73,3	1,4	Suecia	67,6	1,2
20 Irlanda	63,3	1,2	Australia	64,7	1,2

Fuente: OMC, 1999.

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 bién, 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.

## EJERCICIOS

1. Analizar y comentar cada uno de los gráficos y cuadros incluidos en este capítulo, así como los datos de Estructura Económica por países recogidos a continuación.





Clasificación según el IDH	PIB (miles de millones de dólares EE. UU.) 1997	Agricultura (% del PIB) 1997	Industria (% del PIB) 1997	Servicios (% del PIB) 1997	Privado (% del PIB) 1997	Consumo			Ingresos fiscales (% del PIB) 1997	Gastos de la administración central (% del PIB) 1997	Superávit/ déficit total (% del PIB) 1997		
						Gobierno						Inversión Interna (% del PIB) 1997	Ahorra Interno (% del PIB) 1997
						total (% del PIB) 1997	bruta (% del PIB) 1997	neto (% del PIB) 1997					
29 España	122,0	..	..	..	75 <sup>a</sup>	14 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>	11 <sup>a</sup>	20 <sup>a</sup>	33 <sup>a</sup>	-8,6 <sup>a</sup>		
28 Australia	102,1	..	..	..	65	18	24	..	31	42	-2,3 <sup>a</sup>		
26 Bahamas	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..		
29 Coreá, Rep. de	422,5	6	43	51	55	11	35	34	19	19	-1,4		
31 Bahamas	3,8	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..		
33 Haití	3,3	..	..	..	64	21	25	15	29	42	-9,8		
33 Eslovenia	18,2	5	39	57	57	20	24	23	..	..	..		
34 Chile	77,1	7	31	61	66	10	27	25	19	21	1,9		
35 Kuwait	30,4	..	..	..	47	28	13	25	1	42	..		
36 República Checa	52,0	..	..	..	51	20	34	28	33	36	-1,1		
37 Islandia	6,1 <sup>a</sup>	..	..	..	42	20	5	38	7	27	-5,5		
38 Antigua y Barbuda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..		
39 Argentina	325,0	7	33	61	78	3	20	18	11	14	-1,3		
40 Uruguay	28,0	8	27	64	74	14	13	12	28	32	-1,3		
41 Qatar	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..		
42 Eslovaquia	19,5	5	33	62	49	22	35	28	..	..	..		
43 Emiratos Árabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..		
44 Polonia	135,7	..	..	..	64	18	22	18	35	41	-1,4		
45 Costa Rica	9,5	15	23	62	63	12	27	25	23	31	-3,9 <sup>a</sup>		
Democracia humana mediana	4.974,3 T	13	37	50	61	13	26	26	13	18	-1,9		
46 Trinidad y Tobago	5,9	2	46	52	75	10	22	15	..	..	..		
47 Hungría	45,7	6 <sup>a</sup>	34 <sup>a</sup>	60 <sup>a</sup>	63 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>	27 <sup>a</sup>	27 <sup>a</sup>	33 <sup>a</sup>	43 <sup>a</sup>	-2,6		
48 Venezuela	87,5	4	41	55	67	6	18	27	18	21	2,2		
49 Panamá	8,2	8 <sup>a</sup>	18 <sup>a</sup>	73 <sup>a</sup>	53 <sup>a</sup>	15 <sup>a</sup>	29 <sup>a</sup>	32 <sup>a</sup>	16 <sup>a</sup>	27 <sup>a</sup>	-0,7 <sup>a</sup>		
30 México	403,0	5	26	69	65	8	26	26	13	15	-0,2 <sup>a</sup>		
51 Saint Kitts y Nevis	0,2	6	25	70	39	41	46	..	..	..	..		
52 Granada	0,3	10	20	70	70	17	33	..	..	..	..		



País	PIB (miles de millones de dólares EE.UU.)	Consumo				Consumo	Inversión	Almorta	Gastos de la		Superávit/ déficit
		Agricultura	Industria	Servicios	Privado	Gobierno	Interna	Interna	Ingresos	administración	presupuestario
		(% del PIB)	(% del PIB)	(% del PIB)	(% del PIB)	total	bruta	bruta	locales	central	total
1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	
81. Santa Lucía	0,6	11	26	70	68	14	19	-	-	-	-
82. Haití	4,1	8	35	57	61	16	35	-22	-	-	-
83. Bolivia	9,6	23	28	49	59	19	24	21	-	-	-
84. Paraguay	16,2	23	22	35	67	13	23	20	-	-	-
85. Georgia	5,2	32	23	45	95	9	7	-4	5	10	-2,7
86. Turquía	189,9	15	28	57	68	12	25	19	15	27	-8,4*
87. Armenia	1,6	41	36	23	116	13	9	-29	-	-	-
88. República Dominicana	15,0	12	32	55	70	8	25	22	14	16	-0,3*
89. Costa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
90. Sri Lanka	15,1	22	26	52	72	10	24	17	16	26	-4,5
91. Jordania	49,7	12	40	48	62	22	20	16	-	-	-
92. Uzbekistán	25,0	31	27	42	61	21	19	19	-	-	-
93. Maldivas	0,3	-	-	-	-	-	-	-	21	48	-4,9
94. Arabia Saudí	7,0	3	25	71	69	25	29	6	22	35	-1,4*
95. Rep. Isl. del	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
96. Turkmenistán	4,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
97. Kirguistán	1,8	45	23	33	69	17	22	14	-	-	-
98. China	902,0	19	49	32	46	12	38	43	5	8	-1,6*
99. Guyana	0,8	-	-	-	59	18	32	23	-	-	-
100. Albania	2,5	63	18	19	103	11	12	-13	-	-	-
101. Sudáfrica	129,1	5	39	57	62	21	16	17	28	34	-3,8
102. Tailandia	16,9	13	29	58	60	16	27	24	25	33	-3,1*
103. Azerbaiyán	4,4	22	18	60	83	8	28	10	-	-	-
104. Moldova, Rep. de	1,9	31	35	34	74	26	24	(-)	-	-	-
105. Indonesia	215,0	16	43	41	63	7	31	31	15	15	1,2*
106. Cabo Verde	0,4	9	21	70	84	20	34	-4	-	-	-
107. El Salvador	11,3	13	28	60	86	9	15	4	-	-	-



País	PIB (miles de millones de dólares EE.UU.) 1997	Agricultura				Industria				Servicios Privado				Gobierno				Exportación				Almacenamiento				Ingresos fiscales				Gastos de la administración				Superávit/déficit			
		(% del PIB)		1997		(% del PIB)		1997		(% del PIB)		1997		(% del PIB)		1997		(% del PIB)		1997		(% del PIB)		1997		(% del PIB)		1997		(% del PIB)		1997		(% del PIB)		1997	
		1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997			
1	102	28	18	35	16	72	17	19	10	11	23	29	23	29	23	29	23	29	23	29	23	29	23	29	23	29	23	29	23	29	23	29	-0.9*				
2	2.9	31	19	34	16	37	9	16	16	4	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	-7.9					
3	417	35	23	50	15	12	14	21	15	10	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	-					
4	87	34	13	49	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	-					
5	1054	22	38	38	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-					
6	18	21	21	26	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	-					
7	81	18	17	25	17	21	8	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	-					
8	102	42	31	37	31	37	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	-					
9	1.3	41	23	36	23	36	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	-4.1					
10	4.3	36	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	-2.2					
11	0.6	36	37	26	37	26	70	9	15	15	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	-					
12	269	33	47	34	47	34	69	7	12	12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	-1.3*					
13	3.3	32	14	34	14	34	19	7	21	21	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	-2.6					
14	57	49	49	29	49	29	73	12	18	18	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	-					
15	1.1	25	27	46	27	49	12	12	12	12	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	-					
16	414	24	27	49	27	49	61	4	21	21	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	-					
17	3.9	16	31	53	31	53	78	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	-				
18	2.8	30	30	50	30	50	97	7	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	-				
19	3.6	18	20	59	20	59	77	10	19	19	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	-				
20	10.5	27	21	77	21	77	65	12	12	12	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	-				
21	3.1	38	14	48	14	48	79	10	18	18	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	-				
22	6.9	47	21	31	21	31	83	13	20	20	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	-				
23	6.3	4	21	76	21	76	78	28	28	28	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	-				
24	6.6	44	17	39	17	39	83	10	15	15	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	-				
25	2.3	36	16	46	16	46	85	11	12	12	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	-				
26	1.7	36	62	29	62	29	30	43	43	43	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	-				
27	1.7	23	35	40	23	40	74	7	14	14	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-				
28	3.9	23	35	40	23	40	74	7	14	14	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-			
29	6.3	47	21	31	21	31	83	13	20	20	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	-			
30	6.3	4	21	76	21	76	78	28	28	28	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	-			
31	6.6	44	17	39	17	39	83	10	15	15	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	-			
32	2.3	36	16	46	16	46	85	11	12	12	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	-			
33	1.7	36	62	29	62	29	30	43	43	43	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	-			
34	1.7	23	35	40	23	40	74	7	14	14	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-			
35	3.9	23	35	40	23	40	74	7	14	14	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-			
36	6.3	47	21	31	21	31	83	13	20	20	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	-			
37	6.3	4	21	76	21	76	78	28	28	28	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	-			
38	6.6	44	17	39	17	39	83	10	15	15	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	-			
39	2.3	36	16	46	16	46	85	11	12	12	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	-			
40	1.7	36	62	29	62	29	30	43	43	43	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	-			
41	1.7	23	35	40	23	40	74	7	14	14	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-			
42	3.9	23	35	40	23	40	74	7	14	14	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-			
43	6.3	47	21	31	21	31	83	13	20	20	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	-			
44	6.3	4	21	76	21	76	78	28	28	28	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	-			
45	6.6	44	17	39	17	39	83	10	15	15	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	-			
46	2.3	36	16	46	16	46	85	11	12	12	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	-			
47	1.7	36	62	29	62	29	30	43	43	43	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	-			
48	1.7	23	35	40	23	40	74	7	14	14	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-			
49	3.9	23	35	40	23	40	74	7	14	14	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	-			
50	6.3	47	21	31	21	31	83	13	20	2																											

Clasificación según el ICAI	PIB (miles de millones de dólares EE. UU.) 1997	Agricultura (% del PIB) 1997	Industria (% del PIB) 1997	Servicios (% del PIB) 1997	Privado (% del PIB) 1997	Consumo			Ingresos fiscales (% del PIB) 1997	Gastos de la administración central (% del PIB) 1997	Superávit/ déficit total (% del PIB) 1997
						Inversión		Ahorro			
						Gubernamental	Interna bruta	interno bruto			
162. China	1,6	39	15	46	92	7	19	1	..	..	..
163. Guatemala	0,4	30	15	55	85	11	18	4	..	..	..
164. Hungría	1,9	37	26	36	99	9	11	-7	..	..	..
165. Rep. Coreana	1,0	54	18	28	84	9	9	7	..	..	..
166. India	2,5	49	17	34	74	12	23	14	..	..	..
167. Israel	0,7	9	30	61	85	33	41	-17	..	..	..
168. Estados Unidos	8,3	54	11	35	88	7	24	5	..	..	..
169. Mongolia	2,8	31	24	45	76	10	30	14	..	..	..
170. Noruega	1,0	53	17	30	83	15	7	3	13	24	-5,5
171. Arabia Saudí	2,4	35	27	38	79	12	25	9	..	..	..
172. Suecia	6,4	55	7	38	80	11	19	9	..	..	..
173. Níger	1,9	38	18	44	83	14	11	3	..	..	..
174. Siria Leona	0,8	50	21	29	98	10	-5	-8	10	18	-6,0
Totales países en desarrollo	5.639,3 T	13	36	51	61	12	27	27	..	..	..
Países en desarrollo de bajos ingresos	143,3 T	33	25	42	79	11	20	11	..	..	..
Asia subsahariana	304,3 T	20	34	46	66	17	18	17	..	..	..
Estados Árabes	408,2 T	..	..	..	55	21	21	24	..	..	..
Asia oriental	1.516,8 T	15	44	43	90	11	37	39	10	12	-1,5
Asia oriental (con exclusión de China)	518,3 T	4	36	60	56	11	35	35	19	19	-1,4
Asia subsahariana y el Pacífico	688,3 T	13	40	47	56	10	34	34	16	17	2,3
Asia meridional	905,4 T	25	29	46	72	10	23	18	11	18	-5,2
Asia meridional (con exclusión de India)	121,8 T	25	26	49	78	9	19	13	13	23	-7,0
América Latina y el Caribe	1.018,4 T	8	32	60	67	12	22	21	..	..	..
Europa oriental y la CEI	947,3 T	11	36	53	64	15	22	22	..	..	..
Países industrializados	21.790,0 T	2*	..	64*	63*	16*	21*	21*	26*	30*	-1,2*
Totales mundiales	28.268,8 T	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

Nota: Los porcentajes correspondientes a la agricultura, la industria y los servicios pueden no sumar 100 como consecuencia del redondeo.

a. Los datos se refieren a 1996.

Fuente: Columnas 1 a 11. Banco Mundial 1999b.

## APÉNDICE

### ECONOMÍA DE LA POBREZA Y DÉFICITS AGRARIOS

#### *1. Umbral de pobreza e índice de recuento*

La definición internacionalmente aceptada de «pobreza» es la que supone un ingreso por persona menor a 1,08 dólares al día a precios de 1993 ajustados por un índice de paridad de poder adquisitivo.

La identificación del «umbral de pobreza» no deja de tener cierto carácter resbaladizo y hace que, ciertamente, la percepción y definición de la pobreza cambie entre años y entre unas culturas y otras. Por ello la distinción entre pobres y no pobres lleva implícita cierta concepción del bienestar, así como alguna referencia a prioridades nacionales específicas y a derechos de los individuos. A medida que los países se desarrollan, se altera la consideración sobre los niveles mínimos de vida aceptables y el umbral de pobreza (situado en la tercera parte del consumo per cápita de cada país) puede subir. Por ello es posible que un país crezca económicamente pero mantenga sus niveles de pobreza relativa.

De los 6.000 millones de personas que hay en el mundo, casi la mitad (2.800 millones) viven con menos de 2 dólares al día, y una quinta parte (1.200 millones) con menos de un dólar al día. Y mientras en los PD la malnutrición sólo afecta a menos del 5 por 100 de los niños de menos de 5 años, en los PVD esta cifra alcanza el 50 por 100. En cuanto a la distribución de las rentas mundiales —derivadas de la valoración de la producción de todos los países del mundo— nos encontramos que la renta media en los 20 países más ricos del mundo, es 37 veces la media de los 20 más pobres, diferencia que se ha doblado en los últimos 40 años.

El estudio de la «Economía de la pobreza», como lo denominaría Theodore Schultz en su Conferencia pronunciada como premio Nobel de Economía el 8 de diciembre de 1979, ha avanzado considerablemente durante los últimos quince años. Y nos va presentando indicadores y medidores cada vez más precisos.

## LOS INGRESOS DE LOS MÁS POBRES POR REGIONES

Región	Población viviendo con menos de 1 dólar al día (en millones de personas)				
	1987	1990	1993	1996	1998
Asia del Este y Pacífico	417,5	452,4	431,9	265,1	278,3
Excluida China	114,1	92,0	83,5	55,1	65,1
Europa y Asia Central	1,1	7,1	18,3	23,8	24,0
Latinoamérica y Caribe	63,7	73,8	70,8	76,0	78,2
Oriente Medio y Norte de África	9,3	5,7	5,0	5,0	5,5
Sur de Asia	474,4	495,1	505,1	531,7	522,0
África subsahariana	217,2	242,3	273,3	289,0	290,9
<b>Total</b>	<b>1.183,2</b>	<b>1.276,4</b>	<b>1.304,3</b>	<b>1.190,6</b>	<b>1.198,9</b>
Excluida China	879,8	915,9	955,9	980,5	985,7

Fuente: Banco Mundial, 2000.

Así, el «umbral de pobreza» está compuesto de dos elementos: el gasto necesario para un nivel de nutrición y otras necesidades mínimas y, por otro lado, por una cantidad adicional que varía de un país a otro y que refleja el costo de participar en la vida colectiva de cada sociedad. La primera parte es identificable, por reflejar el costo de una dieta mínima y otras necesidades elementales. La segunda implica más elementos convencionales; así hay países en que las instalaciones sanitarias dentro de las viviendas son un lujo, cuando en otros se consideran de primera necesidad.

Indicadores por países, como la «brecha de la pobreza», definida como la insuficiencia agregada de ingresos de los pobres como porcentaje del consumo agregado del país de que se trate. O la «deficiencia media de ingresos», como distancia media del consumo o ingreso de los pobres por debajo del umbral de pobreza como porcentaje de este umbral, permiten que ya no sea posible referirse de forma generalista a la pobreza o el subdesarrollo en el mundo sin un análisis región por región, y, cada vez más, país por país.

Así durante el primer quinquenio de la década de los noventa la lucha contra la pobreza en los países en vías de desarrollo —PVD— (excluyendo los antiguos del Este: ex URSS y PECOS, países de Europa Central y Oriental) se ha acelerado, y ello pese a la recesión y a la lenta expansión de los países industrializados. Ello se debió a que en muchos PVD se llevaron a cabo mejores políticas internas, en un contexto de tipos de interés internacionales más bajos y una oleada de entradas de capitales privados.

El informe del Banco Mundial 2000/2001 (*Attacking Poverty*, disponible en <http://www.worldbank.org>), hace un repaso a los diferentes métodos de cuantificar la pobreza en sus múltiples dimensiones: ingresos, consumo, educación, salud, vulnerabilidad, o influencia en las instituciones, poniendo de manifiesto una vez más la dificultad de cuantificar a través de datos fiables algunas de estas variables.



A pesar de sus deficiencias las medidas de pobreza basadas en los datos de renta y consumo son las más utilizadas. Así resaltan dos clases de indicadores, los de *pobreza absoluta* y los de *pobreza relativa*. Como pobreza absoluta se entiende al porcentaje de la población con un nivel de renta o consumo por debajo de la línea de pobreza. El cuadro nos muestra una disminución del porcentaje de la población viviendo con menos de un dólar al día en las economías en desarrollo y en transición (28,3 por 100 en 1987, frente a 24 por 100 en 1998). No obstante existe disparidad por regiones. Así mientras que en el sudeste asiático, Oriente Medio y Norte de África han disminuido los niveles de pobreza, en Europa Central y Asia Central ha aumentado el porcentaje de pobres según el *indicador de pobreza absoluta*. En cuanto a Iberoamérica y África subsahariana han mantenido prácticamente el nivel de pobreza en el período 1987-1998. No obstante el nú-

### INDICADORES DE POBREZA ABSOLUTA Y RELATIVA

Región	Porcentaje de la población viviendo con menos de 1 dólar al día				
	1987	1990	1993	1996	1998
<b>A) Indicador de pobreza absoluta*</b>					
Este de Asia y Pacífico	26,6	27,6	25,2	14,9	15,3
Excluida China	23,9	18,5	15,9	10,0	11,3
Europa y Asia Central	0,2	1,6	4,0	5,1	5,1
Latinoamérica y Caribe	15,3	16,8	15,3	15,6	15,6
Oriente Medio y Norte de África	4,3	2,4	1,9	1,8	1,9
Sur de Asia	44,9	44,0	42,4	42,3	40,0
África subsahariana	46,6	47,7	49,7	48,5	46,3
Total	28,3	29,0	28,1	24,5	24,0
Excluida China	28,5	28,1	27,7	27,0	26,2
Porcentaje de la población viviendo con menos de un tercio parte del consumo nacional medio de 1993					
	1987	1990	1993	1996	1998
<b>B) Indicador de pobreza relativa**</b>					
Este de Asia y Pacífico	33,0	33,7	29,8	19,0	19,6
Excluida China	45,1	38,7	30,8	23,2	24,6
Europa y Asia Central	7,5	16,2	25,3	26,1	25,6
Latinoamérica y Caribe	30,2	31,5	31,1	32,0	31,4
Oriente Medio y Norte de África	18,9	14,5	13,6	11,4	10,8
Sur de Asia	45,2	44,2	42,5	42,5	40,2
África subsahariana	31,1	32,1	34,0	32,8	30,5
Total	36,3	37,4	36,7	32,8	32,1
Excluida China	39,3	39,5	39,3	38,1	37,0

\*Fuente: Banco Mundial, 2000.

\*\*Fuente: Chen and Ravallion, 2000.

mero de pobres ha aumentado en todas estas regiones, a excepción del Este de Asia, Medio Oriente y Norte de África. Grave es el caso de Europa Central y Asia Central, donde el número de personas viviendo con menos de un dólar al día ha pasado de 1 millón en 1987 a 24 millones en 1998.

El indicador de pobreza absoluta juzga la pobreza por un patrón común sin tener en cuenta la región del mundo donde se mide. Esta limitación queda en parte subsanada por el *indicador de pobreza relativa*, que se define como el porcentaje de la población que vive con menos de una tercera parte del consumo medio de ese mismo país. De esta forma este indicador entiende la pobreza como la falta de recursos requerida para disfrutar de un nivel de vida acostumbrado o ampliamente aceptado en el país en que se mide la pobreza. Consecuencia de utilizar el *indicador de pobreza relativa* es que el porcentaje de población considerada pobre es mucho mayor en regiones con un consumo medio alto y en países con una elevada desigualdad en la distribución de la renta. Por ejemplo, en Iberoamérica en 1998, donde el 15,6 por 100 de la población es pobre —según indicador de pobreza absoluta— resulta el 51,4 por 100 al utilizar el indicador de pobreza relativa. Lo mismo ocurre con Oriente Medio, Norte de África, Asia y Europa Central.

## **2. Un entorno mundial más favorable**

La conclusión con éxito de la Ronda Uruguay, los progresos en la integración regional y los nuevos acuerdos aduaneros (Mercosur, Unión Europea, área mediterránea, NAFTA...), junto a los moderados tipos de interés y la inflación en los países desarrollados (PD), hacen previsible un incremento del comercio mundial, y que tras una década de declive se estabilicen los «precios reales de los productos primarios» (definidos como los precios en dólares de los productos primarios excluido el petróleo, exportados por los países en vías de desarrollo, en relación con los precios, en dólares, de las exportaciones de manufacturas de los países industrializados).

Las condiciones internacionales, por tanto, son ahora más favorables que en los años ochenta para la reducción de la pobreza. Aquella «década perdida» para el desarrollo, en que tras la crisis energética se produjo una tensión alcista de precios, tipos de interés, déficits públicos y agigantamientos de Deuda que expulsó literalmente a decenas de países de la comunidad económica internacional, dejándolos en quiebra técnica.

Pero aún así, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza seguirán siendo desiguales en las diversas regiones y países. Mientras se espera en el extremo oriente de Asia un progreso continuado y elevado, en el África subsahariana sólo son probables mejoras marginales de las rentas per cápita y del consumo. Tampoco se puede descartar el riesgo de que el marco económico internacional empeore, y se acentúen medidas proteccionistas en el interior de los bloques comerciales, con lo que la confianza en las propias fuerzas en cada país se hace especialmente necesaria, pensando en la incertidumbre que todavía pesa en la evo-

lución de la antigua URSS. Este importante oferente y demandante es el mayor productor mundial de petróleo crudo y de variados metales y minerales, así como un destacado importador de alimentos y de otros productos perecederos.

Aunque el crecimiento esperado en los PD para los años 1996 al 2003 resulta bajo si lo comparamos con tendencias anteriores (reflejos son la debilidad continuada de Japón, las dificultades en la UE y la reciente guerra presupuestaria en EE. UU.), podemos estimar no obstante, una ganancia anual del mayor crecimiento del comercio internacional, para la renta mundial, del 1 por ciento en los próximos diez años (entre 200.000 y 300.000 millones anuales de dólares USA de 1992). Los países que están en mejores condiciones de ganar con el crecimiento del comercio mundial son los de Asia Oriental, y probablemente los que menos cabe que se beneficien sean los países exportadores de productos primarios, en especial los de África subsahariana.

### **3. Agricultura y diversificación**

¿Por qué? La producción y el comercio de los productos primarios no ha crecido tan rápidamente como el ingreso mundial debido a la baja elasticidad renta de la demanda (poca variación en la demanda al bajar o subir el precio) para la mayoría de los productos primarios, en especial para los alimentos, y a la disminución de la intensidad del empleo de metales y primeras materias de procedencia agrícola en las economías industrializadas. Aunque también han crecido rápidamente la demanda de algunos productos primarios, como el pescado, la fruta fresca y los aceites vegetales. Pero a medida que ha crecido el ingreso, ha cambiado la estructura del gasto, beneficiando a algunos productores y perjudicando a otros que, como los del África subsahariana, no estaban preparados para la nueva situación, y tienen infravalorada su agricultura tradicional y menguada su capacidad de resistencia.

En este sentido, y aunque la demanda mundial de la mayoría de los productos primarios tiende a crecer lentamente, no es cierto que los países con grandes sectores de productos primarios estén condenados a un crecimiento lento. De hecho muchos de los países, otrora atrasados, que tienen éxito en el presente (Chile, Argentina, Uruguay, Malaisia, Tailandia...) y que tienen una producción y unas exportaciones diversificadas, fueron, en un tiempo, fuertemente dependientes de productos primarios. Hay evidencia de que el crecimiento de la productividad total de los factores puede ser tan elevado, si no mayor, en la agricultura como en la industria.

E inmediatamente tendríamos que decir, que la experiencia de muchos países industrializados y en desarrollo (desde la Inglaterra del s. XVIII, a la Malaisia actual) ha evidenciado que una buena diversificación, apartándose de la exclusividad de los productos primarios, tiende a suceder después de que se incremente la productividad en el sector de los productos primarios. Crecimiento y diversificación están estrechamente correlacionados.

Esto resulta de considerable importancia para los países productores primarios de bajos ingresos, que ahora tendrán mejores ocasiones para diversificar sus producciones y exportaciones, y ello con mayor intensidad que en tiempos pasados. Estos países del África subsahariana tienden a registrar el menor crecimiento del PIB, la mayor incidencia de la pobreza y el más rápido crecimiento de la población de los PVD. Pueden ahora promover la diversificación de la producción empleando políticas favorables que ayuden a expandir la producción eficiente en el sector agrario: en las economías con mayor éxito, la transformación sectorial vino caracterizada y precedida por un máximo de atención y rápido crecimiento de la agricultura.

#### **4. La gran contradicción. El grupo Cairns**

Ha sido este gran desarrollo de la agricultura el que da lugar a una de las grandes contradicciones de nuestro tiempo: países con notables excedentes de alimentos y países con poblaciones sometidas al hambre.

Las propias estadísticas de la FAO evidencian que se producen hoy más 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 y los de leguminosas un 30%. Progresos comparables se han registrado en los sectores ganaderos, forestal y pesquero. La acuicultura, que hace apenas veinte años estaba comenzando, proporciona hoy alimentos y empleo a millones de personas.

Pero el drama, en lo que a la lucha contra la pobreza se refiere, es que vemos como la producción hoy sigue aumentando en los países que producen excedentes y no en otros. Han progresado en los últimos cinco años los países iberoamericanos y asiáticos. Pero mientras que países como Indonesia, India, o China han llegado a ser autosuficientes en la producción de alimentos y cereales, otros tienen necesidad de importarlos año tras año. La realidad es que hay para todos.

Prueba de que es difícil que se produzca una «crisis alimentaria mundial» es que la Unión Europea incentiva el abandono de la producción de cereales (desde 1992 se han abandonado en el sector de cultivos herbáceos más de 7 millones de hectáreas; y entre 1995 y 2000 intentan convertir 800.000 Ha de plantaciones agrícolas en áreas forestales). La razón es que los precios internacionales son demasiado bajos para los costes europeos de producción. Y países con excedentes de tierras cultivables, superficies más fértiles y costes menores podrán aumentar la producción. Aunque la población mundial seguirá creciendo, hasta su estabilización hacia el año 2025. ¿De dónde se piensa que saldrán los millones de toneladas de cereales para alimentarla?

La producción masiva y a escala industrial viene del grupo Cairns: 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 el resto de la ex URSS 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.

Es en África donde la situación es más grave, y su tratamiento requeriría más espacio que el ahora disponible. Aunque con abundantes recursos y posibilidades naturales su explotación ha encontrado hasta la fecha obstáculos al parecer insalvables. Si todo fuera cuestión de compartir y distribuir, la posibilidades de producción mundial de cereales permitirían paliar la situación. Pero difícilmente 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.

### 5. La necesidad de reformas estructurales en los PVD

Junto al siempre necesario mantenimiento de un marco institucional abierto y estable, la reducción de la pobreza exige adoptar medidas que, como objetivo, tiendan a aumentar la productividad agrícola en esos países.

- Programas de lucha contra la pobreza orientados a beneficiarios específicos que fomenten un crecimiento de amplia base, con su participación activa, en políticas y proyectos que sean intensivos en factor trabajo, el abundante en los PVD.
- «Comercio y ayuda». Frente a quienes dicen que los países en vías de desarrollo (PVD) necesitan «comercio y no ayuda», debemos decir que es necesario el comercio, pero también la ayuda. Una ayuda que les implique y haga confiar en sus propias fuerzas. De hecho la «segunda revolución verde» está consiguiendo en algunos países grandes éxitos. En naciones como Ghana que, en los últimos años, ha logrado multiplicar por 10 la producción de sorgo, su cereal base de alimentación.
- En este contexto, la propia solidaridad practicada a través de la «ayuda alimentaria exterior» debe ser reorganizada. Beneficiosa a corto plazo, tiene dudosos efectos benéficos sobre el desarrollo a largo. Ha matado producciones autóctonas y deshecho mercados internos, al equivaler a un *dumping* agrario externo que cambia hábitos de consumo, desincentiva el cultivo local y genera dependencias extremas.
- La agricultura africana utiliza hoy 9 kilos de abono por hectárea contra 200 kilos en los países industrializados. Hay que conseguir que la tierra produzca más, sin degradarla. Introducir mejoras tecnológicas en pesticidas, herramientas, utilización de semillas de crecimiento rápido, gracias a los cuales Asia y otras regiones del mundo están llegando a ser autosuficientes en arroz u otros alimentos básicos.
- Mejora de la infraestructura rural, en las aldeas, en el mejoramiento de vías de comunicación, canalización de aguas o electrificación.
- Perfeccionamiento integral de los recursos humanos: educación primaria y atención básica a la salud. Es la medida que las altas tasas de fecundidad y pobreza

están correlacionadas (no siempre lo están) la integración de ambas políticas pasa también por un fortalecimiento moral del papel de la mujer y la unidad familiar. La educación de las niñas es una inversión de alta rentabilidad.

- Reorientar la formación secundaria y superior hacia la formación profesional y la cualificación en el interior del país, mitigando la cruel paradoja de descapitalización que sufren esos países en sus mejores cuadros, que tras recibir educación superior en los P.D. no son luego reciclados para el desarrollo de su país de origen.
- Evaluación periódica de los efectos sobre el terreno en la reducción de la pobreza, que permita cambiar políticas o modificar estrategias, en base al análisis de resultados.

## 6. «Paridad de poder adquisitivo» y tipo de cambio

Medimos la riqueza o pobreza de los países orientándonos por su PNB o PIB por habitante expresado en dólares de Estados Unidos (podríamos hacerlo en cualquier otra moneda fiable, euros, yenes o francos suizos) mediante la conversión de la divisa de cada país en dólares a los tipos de cambio —precio del dólar en cada moneda— vigentes en los mercados de cambio de divisas.

Pero cuando este procedimiento habitual de conversión de monedas se utiliza para comparar niveles de vida entre países diferentes se está haciendo un supuesto implícito: que los tipos de cambio reflejan la capacidad adquisitiva de una moneda en términos de otra. Esto es que si un dólar se cambia en Iraq por 2.600 dinares, o en España por 150 pesetas, el supuesto es que con un dólar puedo comprar en Estados Unidos la misma cantidad de cosas que con 2.600 dinares en Iraq, o que con las 150 pesetas en España.

Como sabemos, esto no se cumple en la realidad, porque los tipos de cambio vienen condicionados por las políticas de los diferentes países, sus flujos de mercancías y capitales, los tipos de interés y otros condicionantes, que hacen que en Estados Unidos con 2 dólares se pueda adquirir una hamburguesa, y que en España sean necesarios 2,5 dólares —expresados en pesetas—, mientras que en Iraq con el equivalente a 1 dólar en dinares pueda uno alimentarse durante siete días.

Ello obliga a la hora de efectuar comparaciones y análisis económicos internacionales a utilizar un tipo de conversión entre monedas más ajustada a las capacidades adquisitivas relativas de las diferentes monedas en cada país. A ese tipo de conversión entre monedas es al que llamamos **Paridad de Poder Adquisitivo** (PPA), frente al tradicional del **tipo de cambio**. En la medida en que los tipos de conversión entre monedas sean más expresivos de las diferentes capacidades adquisitivas de los países, aumentar su utilidad para el estudio de la economía de la pobreza.

Sería, siguiendo un claro ejemplo en *The Economist*, como si utilizáramos como unidad internacional de cambio estándar la hamburguesa «Big Mac», de la cadena McDonald's. Si el «Big Mac» fuera el producto representativo de la co-

mida diaria de los consumidores en todos los países (cesta de alimentación representativa con iguales ingredientes) la paridad entre las diferentes monedas podría establecerse por el coste que en cada país tiene esta hamburguesa. Si en EE. UU. se vende ese producto por 1 dólar, y en Chad por un centavo de dólar, esta es la paridad de poder adquisitiva real, y el tipo de conversión de monedas — y no el simple tipo de cambio— que únicamente puede utilizarse para ser rigurosos en la comparación económica.

### **7. El «efecto adición»**

El problema del «efecto adición» en los productos primarios, consiste en que la expansión de las exportaciones de uno de esos productos por un país, hace que descienda su precio mundial, de modo que se reducen los ingresos netos del país exportador. Este «efecto adición» (*adding-up*) sólo se da de modo pronunciado en unas pocas mercancías. Concretamente se registra en el caso del cacao, café y té. En estos casos la solución para los exportadores es promover la mejora tecnológica y la eficiencia de la producción, elaboración y comercialización, en vez de intentar reducir —como se ha hecho por algunos países— la producción por medio de una combinación de impuestos, implícitos y explícitos, a la exportación. Además las tentativas de ciertos grupos de países por coordinar las cantidades que se exportan a través de cupos de exportación o tasas e impuestos, han tendido a fracasar, a veces espectacularmente.

## CAPÍTULO 7

### LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN LA ECONOMÍA MUNDIAL\*

«La industria es la verdadera piedra filosofal que transubstancia en oro y plata las simples materias...»

FRANCISCO MARTÍNEZ DE LA MATA  
*Memorial en razón del remedio de la despoblación, pobreza..., 1656*

#### 1. 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>1</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*.

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>2</sup>.

\* CARMONA, A. M., y MORILLAS, J.: epígrafes 6 a 10.

<sup>1</sup> Vid., KUZNETS, S.: *Crecimiento económico moderno*. Madrid, Aguilar, 1973.

<sup>2</sup> Vid., MADDISON, A.: *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*. Barcelona, Ariel, 1991.



Este proceso industrializador, asociado al crecimiento de la productividad, tiene los siguientes determinantes<sup>3</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 depresión 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 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.

---

<sup>3</sup> Vid., MUÑOZ, C.: *Estructura económica internacional*, Madrid, Civitas, 1996, pp. 22-24.

## **2. 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.ª Desinformación del sector privado.
- 2.ª Suministrar los *inputs* suficientes al sector privado.
- 3.ª Otras economías externas.
- 4.ª 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.ª Existencia de un gran mercado.
- 2.ª Abundancia de carbón.
- 3.ª Abundancia de hierro.
- 4.ª Disponibilidad de asistencia técnica.
- 5.ª 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).

## **3. 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 subliteratura 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 notablemente con la mundialización creciente de la economía.

#### 4. FACTORES DE DEMANDA PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN

Rostow señalaba que el desarrollo consiste en el liderazgo sucesivo de ciertos sectores con capacidad de impulsar y polarizar en su entorno oleadas de crecimiento.

En este sentido el surgimiento del sector industrial puede explicarse<sup>4</sup> por: 1) factores de demanda, 2) factores de oferta, 3) comercio exterior.

1. Una vez satisfechas las necesidades más elementales, y siguiendo la Ley de Engel, la demanda se orienta hacia bienes distintos de los primarios. Esta nueva y pujante demanda estimula la producción industrial.
2. La mayor capacidad para absorber tecnología que genera la actividad industrial dinamiza el propio crecimiento de este sector, desde el lado de la oferta. Propicia la reasignación de factores hacia usos más eficientes que en el sector agrario, e incrementa por tanto, la productividad general de la economía.
3. El comercio creciente de bienes manufacturados es una característica del proceso de industrialización. Ello es así en la medida que la industria contribuye a crear nuevas habilidades que alteran la especialización de los países y su ventaja comparativa.

Fijando la mirada en los factores de demanda en relación a su contribución al crecimiento económico. En las tablas *input-output*, se puede observar la interrelación entre los sectores económicos, sus *inputs* (en la estructura de costes) en las columnas, y los *outputs* en las filas:

v \ c	1	2	3	D	E
1	$x_{11}$	$x_{12}$	$x_{13}$	$D_1$	$E_1$
2	$x_{21}$	$x_{22}$	$x_{23}$	$D_2$	$E_2$
3	$x_{31}$	$x_{32}$	$x_{33}$	$D_3$	$E_3$
VA	$VA_1$	$VA_2$	$VA_3$		
Pef					

Se ha hecho singular esta Tabla *Input-Output* a raíz de que la demanda se ha dividido en demanda interna ( $D$ ) y exportaciones ( $E$ ), siendo  $x_{ij}$  los *output* del sector  $i$  que supone *input* del sector  $j$ . (Pef = producción efectiva.)

Se denomina coeficiente técnico  $a_{ij}$  al coeficiente que mide el peso de cada uno de los *inputs* intermedios en la estructura de costes de los sectores:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j}$$

Al ser

$$x_{ij} = a_{ij} X_j,$$

los *outputs* del sector 1, 2 y 3 serán:

<sup>4</sup> Vid., *ibidem*, 132. Vid., ROSTOW, W.: *Las etapas del crecimiento económico*, 1960. Edición en español, México, Fondo de Cultura Económica, 1961.

$$\begin{aligned} X_1 &= x_{11} + x_{12} + x_{13} + D_1 + E_1 \\ X_2 &= x_{21} + x_{22} + x_{23} + D_2 + E_2 \\ X_3 &= x_{31} + x_{32} + x_{33} + D_3 + E_3 \end{aligned}$$

sea cual sea el número de sectores:

$$X_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + D_i + E_i$$

siendo:

$$X_i = \sum_{j=1}^n (a_{ij} X_j) + D_i + E_i \quad (\text{por ser } x_{ij} = a_{ij} X_j)$$

Esta fórmula indica el *output* del sector  $i$  que es utilizado para consumos intermedios de los demás sectores ( $\sum a_{ij} X_j$ ), para la demanda interna ( $D_i$ ) y para exportaciones ( $E_i$ ).

Sin embargo, interesa conocer en este capítulo los sectores  $X_i$  que producen bienes industriales, sectores que se llamarán  $XI_i$ . Del mismo modo, interesa conocer la parte de producción del país del sector  $XI_i$  que se destina a consumos intermedios y a la demanda, parte que se denominará en el caso de los sectores industriales  $XIP_i$ . De esta forma  $XIP_i$  será la producción *interna* de los sectores *industriales* que se utiliza en el país como consumo intermedio, demanda interna y exportación.

Para ello, se denominan  $U_i^c$  y  $M_i^c$  a la cuota o proporción de consumos intermedios de origen interior y de importación respectivamente, del sector  $i$ . Por ejemplo, si el acero que es considerado consumo intermedio, resulta que tiene el 80% de producción interior y el 20% de producción de importación, tanto  $U_i^c$  como  $M_i^c$  serán:

$$U_i^c = 0,8 \quad , \quad M_i^c = 0,2 \quad ,$$

siendo  $i$  el sector del acero en este ejemplo.

Del mismo modo, denominan  $U_i^f$  y  $M_i^f$  a la cuota o proporción de la demanda de origen interior y de importación respectivamente, del sector  $i$ .

Con estos datos, si se desea conocer la producción interior de los sectores industriales, ésta será:

$$XIP_i = U_i^c \sum_{j=1}^n (a_{ij} X_j) + U_i^f D_i + E_i$$

De esta forma, el aumento de la producción del sector industrial interior  $XIP_i$  (industrialización), desde el punto de vista de la demanda, podrá venir de variaciones en  $U_{ic}$ ,  $a_{ij}$ ,  $X_j$ ,  $U_{if}$ ,  $D_i$ ,  $E_i$ . De forma más ordenada se podrá decir, utilizando

la última formulación a la que se ha llegado, que las principales posibles causas de incremento de la producción industrial son:

- 1.<sup>a</sup> Variación de la demanda final interna ( $D$ ).
- 2.<sup>a</sup> Variación de las exportaciones ( $E$ ).
- 3.<sup>a</sup> Sustitución de importaciones intermedias ( $U_i^c$ ).
- 4.<sup>a</sup> Sustitución de importaciones finales ( $U_i^f$ ).
- 5.<sup>a</sup> Cambio técnico ( $a_{ij}$ ).

A partir de aquí, puede decirse que existen sectores cuyo arrastre es más significativo, en el sentido de que un aumento en la producción de estos supone un aumento mayor de la producción de los demás sectores de los que extrae sus *inputs*; este caso se denomina eslabonamiento hacia atrás o *backward linkages*. Por otro lado, existen sectores cuya producción es más necesaria que la de otros, necesidad que puede estudiarse a partir de los denominados eslabonamientos hacia delante o *forward linkages*. El estudio de los eslabonamientos hacia delante y hacia atrás, resulta por lo tanto muy útil a la hora de valorar qué sectores apoyar en la política industrial de un país.

Para terminar, digamos que dentro del sector industrial, las inversiones en los subsectores relacionados con la mejora de la infraestructura, favorecen (como en el resto de actividades): *a*) la generación de economías de escala; *b*) de economías externas; *c*) aumentos de productividad, y *d*) la incorporación de tecnología. De ahí la consideración específica que a continuación vamos a dar a la infraestructura, dentro del proceso de industrialización, y —más allá— actualmente y de cara a los próximos años, para el desarrollo económico de los países atrasados y del conjunto de la economía mundial.

## 5. INFRAESTRUCTURA E INDUSTRIALIZACIÓN

Las inversiones que se producen para modificación de lo que en el primer capítulo denominamos infraestructura, se incluyen en el sector industrial<sup>5</sup>.

La suficiencia de infraestructura es un factor determinante del éxito o del fracaso de 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.

<sup>5</sup> Aunque a efectos de agregación y análisis ello no sea así en los países desarrollados, tal inclusión tiene pleno sentido en los PED.

- 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>6</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.

---

<sup>6</sup> Informe sobre el Desarrollo Mundial. 1994. Infraestructura y Desarrollo, Banco Mundial, Washington, D. C., 1994, p. 12.



Crecimiento económico moderno e industrialización (España, 1906-1972)

Año	Pesetas constantes 1964			Pesetas corrientes		
	Renta nacional	%	Renta per cápita	Renta nacional	%	Renta per cápita
1906	275.149		14215	10.935		566
1907	278.380	1,2	14313	11.532	5,5	593
1908	291.045	4,5	14861	11.732	1,7	599
1909	294.169	1,1	14917	11.692	-0,3	593
1910	295.004	0,3	14860	11.834	1,2	596
1911	322.589	9,4	16134	12.479	5,5	624
1912	299.191	-7,3	14864	12.153	-2,6	604
1913	308.780	3,2	15239	12.817	5,5	623
1914	320.054	3,7	15690	12.870	0,4	631
1915	297.853	-6,9	14505	14.477	12,5	705
1916	326.532	9,6	15795	18.818	30,0	910
1917	340.585	4,3	16365	23.039	22,4	1107
1918	331.256	-2,7	15812	27.747	20,4	1324
1919	353.630	6,8	16767	29.515	6,4	1399
1920	378.705	7,1	17837	34.555	17,1	1629
1921	362.767	-4,2	16943	27.346	-20,9	1277
1922	364.256	0,4	16380	24.974	-8,7	1155
1923	373.051	2,4	17076	26.057	4,3	1193
1924	368.499	-1,2	16698	27.387	5,1	1241
1925	393.651	6,8	17659	29.772	8,7	336
1926	385.417	-2,1	17116	27.538	-7,5	1223
1927	413.090	7,2	18160	28.332	2,9	1246
1928	392.054	-5,1	17063	26.056	-8,0	1134
1929	437.964	11,7	18820	30.011	15,2	1293
1930	418.700	-4,4	17859	28.570	-4,8	1219
1931	417.380	-0,3	17630	28.809	0,8	1217
1932	447.153	7,1	18712	30.431	5,6	1273
1933	402.928	-9,9	16704	26.199	-13,9	1086
1934	454.170	12,7	18653	30.311	15,7	1245
1935	439.284	-3,3	17872	29.470	-2,8	1199
1940	324.175	-26,2	12198	43.395	47,3	1685
1941	313.163	-3,4	12054	53.731	23,8	2058

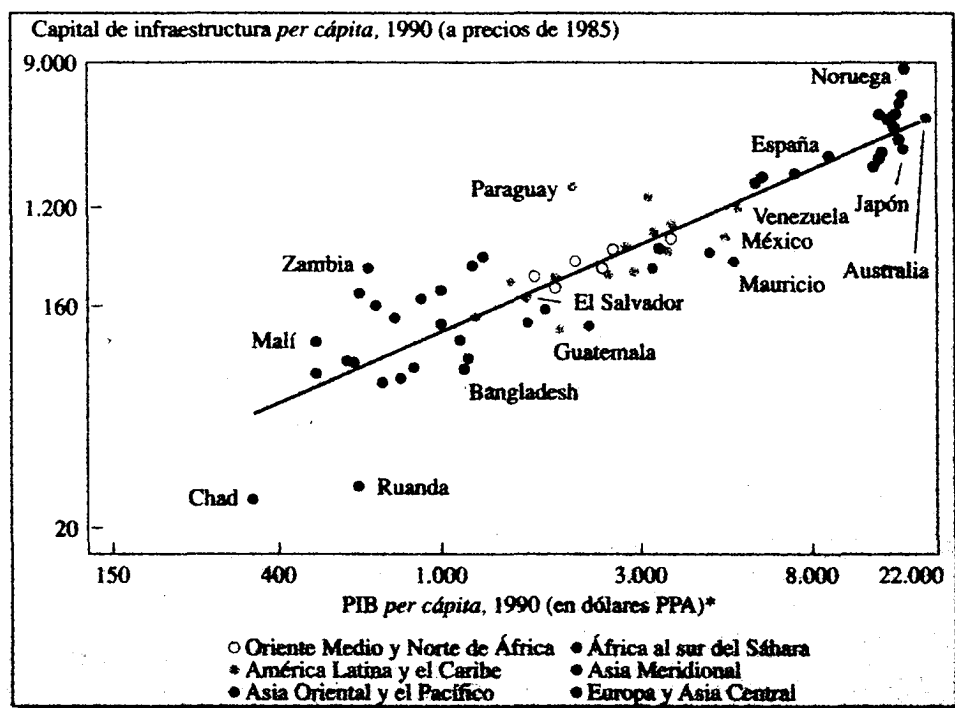
Año	Pesetas constantes 1964			Pesetas corrientes		
	Renta nacional	%	Renta per cápita	Renta nacional	%	Renta per cápita
1942	334.738	6,9	12785	62.129	15,6	2373
1943	351.767	5,1	13331	68.706	10,6	2604
1944	362.542	3,1	13634	75.114	9,3	2824
1945	304.892	-15,9	11375	68.928	-8,2	2572
1946	380.377	24,8	14082	107.747	56,3	3989
1947	363.915	-4,3	13370	121.148	12,4	4450
1948	351.082	-3,5	12796	125.022	3,2	4557
1949	352.815	0,5	12760	133.444	6,7	4826
1950	380.824	7,9	13655	164.790	23,5	5923
1951	481.473	26,4	17137	248.869	51,0	8858
1952	510.181	6,0	18007	262.881	5,6	9279
1953	503.470	-1,3	17622	271.647	3,3	9508
1954	544.544	8,2	18900	291.516	7,3	10232
1955	569.107	4,5	19587	322.692	10,7	11278
1956	615.900	8,2	21020	376.745	16,8	12858
1957	633.674	2,9	21445	439.516	16,7	14875
1958	670.074	5,7	22457	508.452	15,7	17053
1959	653.262	-2,5	21740	523.067	2,9	17407
1960	658.304	0,8	21724	532.700	1,8	17579
1961	734.345	11,6	24004	609.505	14,4	19924
1962	808.778	10,1	26160	709.622	16,4	22952
1963	889.500	10,0	28468	841.289	18,6	26925
1964	946.228	6,4	29965	946.228	12,5	29955
1965	1.018.236	7,6	31907	1.117.820	18,1	35027
1966	1.093.327	7,4	33895	1.274.501	14,0	39519
1967	1.138.273	4,1	34922	1.400.759	9,9	42975
1968	1.201.899	5,6	36485	1.552.133	10,8	47117
1969	1.277.488	6,3	36372	1.707.746	10,0	51296
1970	1.285.467	0,6	38204	1.907.505	11,7	56693
1971	1.411.600	9,8	41514	2.143.528	12,4	63039
1972	1.523.170	7,9	44813	2.498.000	16,5	72682

Fuente: Elaboración propia. Datos CEN e INE.

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 gobier-



Fuente: Banco Mundial. Nota: Los ejes son logarítmicos; por infraestructura se entiende aquí carreteras, ferrocarriles, energía eléctrica, riego y teléfonos. Los dólares de paridad del poder adquisitivo (PPA) se valoran en Summers y Heston a precios internacionales de 1985.

no— 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.

La mejora de la infraestructura en el pasado ha sido espectacular en algunos aspectos. Su dotación per cápita ha aumentado en todas las regiones. Las mayores han sido las registradas en Asia oriental y las menores en el África subsahariana, lo que refleja la fuerte relación existente entre crecimiento económico e infraestructura.

## 6. DELIMITACIÓN S.E.C. DE LA INDUSTRIA

En principio, toda actividad industrial tiene por objeto la transformación de recursos naturales, por medio de procedimientos físicos o químicos a través de sus distintas fases. Todo lo relativo a los subsectores de construcción (como las infraestructuras señaladas) y de producción de energía quedaba, por tanto, siempre dentro del sector.

Sin embargo, el Sistema Europeo de Cuentas excluye ambas actividades, por sus especiales características tecnológicas y de mercado. La industria, quedaría por tanto, delimitada a lo que solemos denominar manufacturas, si bien en un sentido amplio, al incluir la extracción de minerales metálicos y no metálicos no destinados a la energía (industrias extractivas no energéticas).

Nosotros no trataremos aquí el sector energético, por merecer consideración más específica<sup>7</sup>.

Las manufacturas pueden agruparse 1) desde una óptica de demanda, en función del dinamismo de los mercados 2) desde una perspectiva de oferta, en función de los factores de que depende su competitividad y su eficacia productiva.

1. Desde la **óptica de demanda**, la Comisión de las Comunidades Europeas distingue entre actividades de demanda fuerte, media o débil. Según la elasticidad renta de la demanda.

De demanda fuerte serían las industrias más recientes, de acuerdo con la Teoría del Ciclo de Vida del Producto de Robert Vernon, expuesta en 1966. Según ésta los productos nuevos se enfrentan a un mercado con mayores perspectivas de expansión, debido a que su consumo ha de extenderse entre la población hasta hacerse corriente. Tales serían ordenadores, productos aeroespaciales, electrónicos o farmacéuticos.

Normalmente los PED empiezan de forma espontánea por la producción de bienes que, en los PD, se consideran de demanda débil, en los que, al contrario que en los avanzados, las perspectivas de expansión entre su población son mayores, tales como calzado, textil, cerámica, vidrio, madera o siderurgia. Lógicamente, el país tiende a especializarse en ese tipo de industria, contando con menos

---

<sup>7</sup> A este respecto sigue siendo fundamental: GARCÍA ALONSO, J. M., e IRANZO, J.: *La energía en la economía mundial y en España*, Madrid, Civitas, 1989.

posibilidades de avance industrial en los sectores punteros, más innovadores, de los denominados de demanda fuerte. Ello no quiere decir que su ritmo de crecimiento industrial no pueda ser tan alto como el del país desarrollado, dependiendo de la eficiencia que consiga en su producción en relación con el resto de países.

2. Esta dependencia de la eficiencia productiva, hace que los países tengan que conocer los factores que la condicionan. Pero como éstos no son los mismos en todas las actividades industriales, su distinción conduce al segundo criterio de clasificación mencionado, la **óptica de oferta**.

Dentro de esta perspectiva de oferta hay una subdivisión clásica, relacionada con el Teorema de Heckscher-Ohlin, que explica la especialización industrial de cada país según la abundancia relativa de *a)* trabajo o *b)* capital. Así, un país con abundancia de factor trabajo tendría ventaja comparativa en precios de bienes cuya fabricación o tecnología se basara en mayor medida en la utilización de mano de obra.

Sin embargo, actualmente, la diversidad de factores de oferta permite a la OCDE hasta cinco grupos de actividades. Según la intensidad en factor trabajo, en recursos naturales, ciencia, escala productiva y diferenciación de producto. Es también la OCDE la que, en otra clasificación, destaca sobre otros factores de competitividad, el esfuerzo tecnológico destinado a obtener nuevos y diferentes productos, y procesos productivos más eficientes, diferenciando para ello entre actividades de intensidad tecnológica alta, media y baja.

Dado que lo que interesa recoger es tanto una perspectiva de oferta como de demanda, puede optarse por una clasificación mixta, recogiendo desde el lado de la oferta el esfuerzo tecnológico. Esto es razonable dadas las muchas coincidencias entre el grado de dinamismo del mercado y la necesidad de esfuerzo tecnológico. Este es mayor donde hay más posibilidades de crear productos nuevos o diferenciados. También, la existencia de éstos es indicativa de mayores perspectivas de expansión del mercado.

## **7. LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL**

### ***7.1 La composición de la actividad industrial***

Se trata de medir el peso de cada una de las ramas industriales en el total de la economía o de la producción industrial, así como su evolución en el tiempo. Usual resulta entonces la utilización del Valor Añadido Bruto a precios de mercado (VABpm) para cada una de las ramas y la contabilización de su peso relativo para cada una de ellas.

Como puede observarse, el análisis de la composición de la actividad industrial no da cabida a las variaciones de los precios relativos de los productos generados en cada una de las ramas.

## 7.2. El dinamismo de las actividades industriales

Tener en cuenta la variación de los precios relativos en la evolución de la composición de la actividad industrial da lugar a lo que se ha dado en llamar el análisis del dinamismo de las actividades industriales.

Se trata entonces de conocer el crecimiento de la producción real de cada una de las ramas (o secciones si se quiere compartimentar la estructura al estilo de Pailloix).

En España suelen utilizarse muy propiamente los Índices de Producción Industrial, aunque como señalan Buesa y Molero (1988), estos poseen el nada despreciable defecto de la antigüedad del año base, de tal manera que reducen su capacidad de representatividad al no variar las ponderaciones de cada una de las ramas en la composición del índice.

Por tanto, el estudio del dinamismo de las actividades industriales trata de conocer los cambios en el peso de cada rama (o sección) en relación a su producción real.

Este análisis dinámico suele ser aplicado para conocer los cambios en las distintas ramas antes y después de una determinada fecha. Por ejemplo: antes y después de la crisis del setenta y tres o de la entrada de España en la CEE. En líneas generales se establece en primer lugar la fecha que marcará un antes y un después en dicho análisis; en segundo lugar se calcularán las tasas reales de crecimiento de la producción de cada una de las ramas durante un período anterior a la fecha-frontera y durante un período posterior, de tal manera que se conocerá el dinamismo de cada una de las ramas antes y después; en tercer lugar, se podrá clasificar las ramas como alto o bajo dinamismo en función de si su tasa de crecimiento real supera o es inferior respectivamente a la media de todas las ramas industriales; y en cuarto lugar se clasificarán las ramas en cuatro tipos:

- 1.º Ramas con alto dinamismo antes y después de la fecha considerada.
- 2.º Ramas con bajo dinamismo antes y con alto dinamismo después.
- 3.º Ramas con alto dinamismo antes y con bajo dinamismo después.
- 4.º Ramas con bajo dinamismo antes y después de la fecha considerada.

De igual forma se puede hacer por secciones.

## 7.3 La especialización productiva

La especialización es un concepto que pone en relación la producción con la demanda. Considerando consumo aparente de una rama a su producción ( $P$ ) más las importaciones ( $M$ ) menos las exportaciones ( $X$ ), el Índice de Especialización pone en relación la producción de la rama con su consumo aparente:

$$IE = \frac{P}{P + M - X}$$

Un ratio que especifica el grado de especialización de una determinada rama industrial con relación al consumo aparente de sus productos; siendo mayor que uno se deduce una especialización determinada de dicha rama, mientras que ocurre todo lo contrario cuando es menor que uno.

Por otro lado, se denomina **Tasa de Coherencia Interna** a la relación entre la producción no destinada a la exportación y el consumo aparente:

$$TCI = \frac{P - X}{P + M - X}$$

La *TCI* señala la medida en la que cada rama contribuye a cubrir las necesidades del mercado interior, tal y como la definen Buesa y Molero (1988).

Por otro lado, se define como **Índice de Orientación Exportadora (IOE)** a la proporción de la producción que se dirige a los mercados exteriores, de tal manera que:

$$IOE = \frac{X}{P}$$

El *IE*, la *TCI* y el *IOE* están absolutamente relacionados dado que recordando que el Índice de Especialización es:

$$IE = \frac{P}{P + M - X}$$

Operando en el anterior ratio de tal forma que se divide el numerador y el denominador por la producción destinada a la demanda interna ( $P - X$ ):

$$IE = \frac{P/(P - X)}{(P + M - X)/(P - X)}$$

Operando:

$$IE = \frac{(P - X)/(P + M - X)}{(P - X)/P}$$

O lo que es lo mismo:

$$IE = \frac{(P - X)/(P + M - X)}{1 - (X/P)}$$

Como puede observarse entonces:

$$IE = \frac{TCI}{1 - IOE}$$

Queda entonces clara la relación entre la especialización, la coherencia interna y la orientación exportadora. Por ello, la evolución del *IE* en una determinada rama puede deberse a variaciones tanto de la *TCl*, como del *IOE* o de ambas a la vez; por ello, resulta conveniente conocer la causa de los cambios en el *IE* a lo largo del tiempo.

Precisamente de las combinaciones entre el *IE*, la *TCl* y el *IOE*, Buesa y Molero (1988) construyen una tipología de las ramas según su especialización:

**1.ª Ramas de especialización internacional de enclave.**

Alto *IE*. Mayor o igual que 0,95.

Baja *TCl*. Menor que 0,80.

Alto *IOE*. Mayor o igual que 0,30.

Se producen, por tanto, importaciones de productos complementarios a los nacionales.

**2.ª Ramas de especialización internacional integral.**

Alto *IE*. Mayor o igual que 0,95.

Alta *TCl*. Mayor o igual que 0,85.

Alto *IOE*. Mayor o igual que 0,15.

**3.ª Ramas de autosuficiencia relativa.**

Débil *IE*. Mayor o igual que 0,90.

Débil *TCl*. Mayor o igual que 0,85.

Débil *IOE*. Menor que 0,15.

**4.ª Ramas de dependencia.**

— Ramas de dependencia significativa.

Débil *IE*. Menor que 0,90.

Débil *TCl*. Entre 0,75 y 0,85.

Débil *IOE*. Cualquier valor.

— Ramas de dependencia fuerte.

Débil *IE*. Menor que 0,90.

Débil *TCl*. Entre 0,50 y 0,75.

Débil *IOE*. Cualquier valor.

— Ramas de dependencia intensa.

Débil *IE*. Menor que 0,90.

Débil *TCl*. Menor que 0,50.

Débil *IOE*. Cualquier valor.



Resulta muy conveniente estudiar para una determinada estructura industrial la evolución de cada uno de los IE para cada rama, de tal manera que se conoce de este modo las tendencias a la especialización o a la desespecialización de cada una de las ramas.

Muchas veces resulta conveniente diseñar gráficamente curvas de evolución a lo largo de los años del IE, la TCI y el IOE.

#### **7.4. La complejidad tecnológica**

La complejidad tecnológica de una determinada rama influye sobremanera en relación a su evolución y al comportamiento de las empresas que en ella se encuadran.

Vital resulta su importancia dado que el acceso a la tecnología se produce a través de aquellas ramas que mayor complejidad tecnológica poseen, luego resultará importante para la estructura industrial de una región que esté especializada y posea un alto grado de dinamismo en aquellas ramas con mayor complejidad tecnológica.

Para conocer el grado de complejidad tecnológica Buesa y Molero (1984) construyeron el Indicador de Complejidad Tecnológica, a partir del cual clasificaron las ramas en complejidades muy alta, alta, intermedia y baja.

#### **7.5 La coherencia del sistema**

La coherencia del sistema se define como el grado de articulación entre las tres secciones aportadas por Palloix (1981): los medios de producción, los productos intermedios y los bienes de consumo.

Se trataría por lo tanto de calcular la TCI para cada una de estas secciones y observar la relación de cada una con las otras dos, de tal manera que las grandes diferencias pondrán de relieve la desarticulación del sistema productivo industrial.

#### **7.6 Las relaciones entre las características de la estructura industrial**

Resulta marcadamente útil conocer las relaciones existentes entre cada uno de los aspectos estudiados con anterioridad.

Así, se debe concluir el análisis de la organización del sistema industrial poniendo de relieve las relaciones entre composición, dinamismo, especialización, TCI de cada rama, orientación exportadora, complejidad tecnológica y coherencia seccional.

#### **7.7 El sistema productivo industrial en un contexto internacional o regional**

Suponiendo la existencia de varias regiones (o países) y un número determinado de ramas industriales, en cada uno de ellos cada rama tendrá un peso relativo distinto, medido por su VAB en relación al VAB industrial total.

A partir de aquí puede perfectamente establecerse una tabla en la que se indique el peso relativo de cada rama industrial  $i$  en cada región  $r$ ; podría entonces

calcularse el peso relativo medio de cada rama industrial para el conjunto de regiones construyendo una media aritmética simple.

De la misma forma, como hacen Buesa y Molero (1988), se construye lo que estos autores denominan el Índice de Diferenciación, es decir, la relación entre el peso relativo de la rama  $i$  en la región  $r$  entre la media aritmética simple de todos los pesos relativos de esa rama en las distintas regiones.

Así, suponiendo tres regiones CA1, CA2 y CA3, y tres ramas industriales de actividad, R1, R2 y R3:

Ramas	CA1	CA2	CA3	Media
R1	$VA_{11}$ $VA_{11}/VA$ $ID_{11}$	$VA_{12}$ $VA_{12}/VA$ $ID_{12}$	$VA_{13}$ $VA_{13}/VA$ $ID_{13}$	$M_1$
R2	$VA_{21}$ $VA_{21}/VA$ $ID_{21}$	$VA_{22}$ $VA_{22}/VA$ $ID_{22}$	$VA_{23}$ $VA_{23}/VA$ $ID_{23}$	$M_2$
R3	$VA_{31}$ $VA_{31}/VA$ $ID_{31}$	$VA_{32}$ $VA_{32}/VA$ $ID_{32}$	$VA_{33}$ $VA_{33}/VA$ $ID_{33}$	$M_3$

$VA$  = El valor añadido de la rama  $i$  en todas las regiones.

$VA_{ij}$  = El valor añadido de la rama industrial  $i$  en la región  $j$ .

$M_i$  = La media aritmética del peso relativo de la rama  $i$  en cada región.

Es decir:

$$M_i = \frac{(VA_{11}/VA) + (VA_{12}/VA) + (VA_{13}/VA)}{3}$$

$$\text{Índice de Diferenciación: } ID_{ij} = \frac{(VA_{ij}/VA)}{M_i}$$

Cuando el  $ID$  es superior a la unidad el peso relativo de la rama  $i$  en la región  $j$  es superior a la media de las regiones estudiadas.

Las relaciones económicas entre regiones (o países) y sus cambios, producidos a veces por cambios en el marco institucional (entrada en la CEE o instauración del Estado de las Autonomías), producen variaciones en los  $ID$  de cada región (o país); los cambios y la evolución de éstos resulta ser materia de estudio por parte de los analistas de Organización Industrial.

Para Buesa y Molero (1988) la diferenciación productiva se explica por cuatro factores que, por cierto, están inmersos en la igualdad contable entre empleos y recursos:

1. Las tecnologías utilizadas.
2. La estructura de los precios relativos.
3. La estructura de la demanda interna.
4. El modo de relación externa de la economía.

### ***7.8 La adaptación de los sistemas productivos a los cambios globales de la demanda***

En los últimos años se ha desarrollado un interesante trabajo acerca de la adaptación de los sistemas productivos industriales de diferentes países a los cambios en la demanda internacional. Parte de clasificar las distintas ramas industriales según la progresividad o regresividad de su demanda; a partir de esta clasificación se compara para un determinado país (o para los que se quiera), la evolución mundial de cada una de las ramas con el grado de dinamismo de cada rama en dicho país o región.

### ***7.9 El comercio exterior industrial***

El comercio industrial protagoniza en la actualidad el comercio entre países. La pérdida de peso del sector agrario y la dificultad de llevar a cabo relaciones comerciales en el terciario, le otorga ese protagonismo.

De ahí que el conocimiento de una determinada estructura industrial exija tener en cuenta y analizar el comercio exterior de cada una de las ramas industriales del área, zona, región, país o bloque analizado.

Resulta, pues, conveniente utilizar sectorialmente los indicadores relativos al comercio exterior (el coeficiente de comercio exterior o la tasa de cobertura) eso sí, aislando el sector secundario, así como el peso del comercio exterior industrial sobre el comercio exterior global de la región.

Por otro lado, resulta conveniente estudiar las áreas geográficas a donde o de donde viene o va destinado el comercio exterior industrial, así como su evolución y su grado de diversificación.

En este sentido, hay que tener en cuenta el denominado comercio intraindustrial derivado de la creciente especialización productiva industrial y que hace referencia al comercio en doble sentido entre dos regiones de productos pertenecientes a la misma rama industrial.

De la misma forma conviene conocer la evolución a lo largo del tiempo de cada uno de estos indicadores.

## **8. ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS INDUSTRIALES**

El estudio de la estructura de los mercados industriales es importante, por la influencia que tiene en los comportamientos empresariales; se trata de la relación estructura-comportamiento-resultados sobre la que escribió tan acertadamente Scherer (1980).

En este sentido, los estudios sobre la estructura de los mercados industriales suelen analizar el tamaño de las empresas, el grado de concentración del mercado, las barreras de entrada y las vinculaciones empresariales entre otros, quizás menos importantes, aspectos.

### 8.1 El tamaño de las empresas

La primera pregunta que ha de hacerse es la relativa a cuál debe ser el objeto de medición a la hora de estudiar el tamaño de las unidades industriales. Como señalan Alonso y Donoso (1985), si lo que se estudian son aspectos técnico-económicos la unidad a medir ha de ser el establecimiento, mientras que si lo que se trata de analizar son aspectos económicos de la gestión lo que habrá que medir es la empresa.

Otro problema sustancial es el de la unidad de medida a utilizar. Entre otras suelen utilizarse el número de empleados, el valor del activo de la empresa, el capital social, la cifra de ventas, el valor añadido que aporta..., o incluso una combinación de algunas de estas magnitudes. Pero en la mayoría de los estudios realizados es la variable empleo la más utilizada.

De todas formas, la unidad a medir y la unidad de medida dependen sobremanera de la disponibilidad estadística, información que para el caso español suele extraerse del *Censo Industrial* o del Registro Industrial.

La dimensión media de las empresas industriales de un país o región suele depender de diferentes factores entre los que caben destacar:

- 1.º El tamaño del mercado.
- 2.º Preferencias de orientación hacia el mercado interno o hacia el mercado externo.
- 3.º El grado de proteccionismo.
- 4.º Las especificaciones tecnológicas de cada rama.

Pero el tamaño de una empresa ha de relacionarse con algo; en este punto cabe hacerse la siguiente pregunta: ¿existe el tamaño óptimo de una empresa? Este podría definirse como aquel tamaño medido por una determinada variable que hace máximos los beneficios de la firma.

Por otra parte, los análisis de estructura de los mercados industriales suelen clasificar a las empresas de este sector como grandes, medianas y pequeñas; quizá sea una simplificación excesiva, sin embargo, puede llegar a ser útil sobre todo en sentido comparado. En este sentido, hay que tener en cuenta que las características productivas de cada rama influirán sin duda en el tamaño de las empresas; es decir, no es lo mismo producir refino de petróleo que derivados metálicos, por lo que el tamaño de las empresas y de los establecimientos dependerá de la rama que se trate. Esto último no deja de ser una crítica al hecho de establecer márgenes entre grandes, medianas y pequeñas, iguales para todas las ramas industriales.

Buesa y Molero (1988) estudiaron el tamaño de las empresas industriales españolas medido por el empleo definiendo como gran empresa a aquella con más de 500 trabajadores, mediana a la que emplea entre 50 y 499 trabajadores y pequeña a la que da trabajo a menos de 49 trabajadores.

También puede hacerse en sentido comparado de tal manera que, por ejemplo, conociendo el tamaño medio de la empresa industrial de una determinada rama para el conjunto de una nación, podrá calcularse el tamaño medio empresarial de esa misma rama para cada una de las regiones de la susodicha nación, de tal manera que se establezca una valoración relativa de los tamaños para cada una de las áreas.

## **8.2 La concentración industrial**

Se define como concentración industrial al grado de centralización de la producción en un mercado dado por parte de un determinado número de empresas. Para Utton los principales factores que influyen en la concentración son:

1. La posibilidad de generar economías de escala.
2. Las economías de empresa o reducciones en los costes derivadas fuera del ámbito productivo en empresas multiplanta.
3. Barreras de entrada.
4. La búsqueda de poder monopolístico.

Siguiendo a Jaumandreu y Mato (1985) la medición de la concentración de una industria puede tomar dos vías:

- 1.ª A través de medidas absolutas, por ejemplo, calculando la participación de un determinado número de empresas en la participación total de la rama. Es el caso del tan utilizado Índice de Concentración, o el Índice de Herfindhal o el Índice entrópico.
- 2.ª A través de medidas de desigualdad, tendentes a valorar la dispersión de los tamaños de las empresas con respecto a una media. Es el caso del coeficiente de Gini, o el coeficiente de variación de Pearson.

Como se ha dicho, la medida más usual para conocer el grado de concentración del mercado de una determinada rama son los índices de concentración. Por ejemplo, el Índice de Concentración 4 (IC4) representa la relación entre la facturación (o el valor añadido) de las cuatro mayores empresas en relación a la facturación total de la rama.

Por cierto, suele ser usual entender que conforme las estructuras industriales van alcanzando una cierta madurez, los grados de concentración van aumentando, tal y como constatan algunos autores para el caso español durante los años sesenta y setenta.

Un aspecto interesante a investigar es la relación entre crecimiento de la rama y evolución de su grado de concentración.

### **8.3 El grado de monopolio**

Cualquier lector habrá advertido ya la relación que puede existir entre la concentración del mercado y el tamaño de las empresas, con la posibilidad de generar prácticas restrictivas de la competencia.

Puede decirse que a mayor grado de concentración, mayor tamaño de las empresas y menor número de competidores, las posibilidades de disminuir el grado de competencia o de aumentar el grado de monopolio, aumentan.

Así, Buesa y Molero (1988) clasifican las diferentes industrias en cuatro tipos:

1. Monopolio y oligopolio muy concentrado. Se trata de ramas muy concentradas, con empresas de gran tamaño y poco numerosas.
2. Oligopolio concentrado. Ramas muy concentradas con, o bien empresas de menor tamaño, o un número relativamente significativo de las mismas.
3. Oligopolio poco concentrado. Se trata de ramas concentradas (aunque menos que en el tipo anterior), compensadas por el menor tamaño de las empresas o por el relativamente mayor número de éstas.
4. Competitivo. Poco concentrado, con empresas con un tamaño no excesivamente grande y abundantes en número.

### **8.4 Las barreras de entrada**

Las barreras de entrada son restricciones a la movilidad del capital generando así beneficios extraordinarios para las empresas que las levantan. Hay cuatro tipos principales:

1. Economías de escala.
2. Ventajas en los costes (en abastecimiento, tecnología, distribución...).
3. Diferenciación de productos y segmentación de mercados.
4. Requisitos jurídicos.

### **8.5 Las vinculaciones entre empresas**

Las vinculaciones interempresariales son formas de asociación entre los agentes que operan en un mercado que pueden dar lugar a restricciones de la competencia que limitan el grado de incertidumbre existente en el mismo y posibilitan la obtención de rentas monopolistas.

Estos mismos autores clasifican las principales formas de vinculaciones empresariales en las siguientes clases:

- 1.ª Participaciones financieras.
- 2.ª Uniones personales basadas en la existencia de directivos comunes.
- 3.ª Asociación en patronales.
- 4.ª Participación en sociedades de empresa a las que se cede la gestión.

## 9. ESTRATEGIAS Y RESULTADOS EN LA INDUSTRIA

### 9.1 *Las estrategias empresariales*

Las estrategias empresariales se establecerán a partir de decisiones en función de las condiciones de mercado en las que actúan para conseguir una serie de objetivos: beneficio y/o crecimiento de la empresa y/o aumentar la cuota de mercado u otras.

Por lo general, la mayoría de los estudios de economía industrial en relación a las estrategias empresariales se centran en los siguientes temas, tal y como son aplicados por Buesa y Molero (1988) al estudiar la estructura industrial española:

- 1.º La gestión de la fuerza de trabajo:
  - Salarios.
  - Productividad.
  - Organización del trabajo.
- 2.º El comportamiento económico-financiero.
- 3.º El comportamiento comercial exportador.

En cuanto a los salarios, tanto mensuales como por hora trabajada, suele constatar que aumentan en función del tamaño de los establecimientos. También que cuanto mayores son las empresas menor es la duración de la jornada de trabajo. Algunos estudios, como el de Saez (1980) y el de Maravall (1981) para la industria española, constatan que los salarios de una rama son directamente proporcionales al grado de concentración de la misma; la relación directa entre tamaño de las empresas, salarios y grado de concentración puede explicarse a partir de cuatro hipótesis (Maravall, 1981):

1. Por el mayor nivel de beneficios de las empresas grandes de industrias concentradas.
2. Por poseer una mayor capacidad de absorber los incrementos salariales mediante avances en la productividad.
3. Por la elevada utilización de mano de obra cualificada por parte de las grandes empresas.
4. Por su mayor nivel de cualificación.

En relación a la productividad se suele constatar una cierta relación directa entre el tamaño de la empresa industrial y la productividad, si bien depende sobremanera de la industria que se trate. Esto tiene sobrada relación con el análisis anterior ya que si cuando aumenta el tamaño de la empresa se constata que aumenta la productividad, este último aumento permite retribuir mejor a los trabajadores (salarios).

En cuanto a la organización del trabajo se trata de investigar la aplicación de la organización científica del trabajo, la adaptación a las nuevas tecnologías, la aplicación de los círculos de calidad y de círculos de creatividad.

En relación al comportamiento económico-financiero los análisis se centran en las estructuras de los balances en función del tamaño de la empresa; por ejemplo,

para el caso español se constata que la participación de los recursos propios en el pasivo disminuye en función del tamaño, y el endeudamiento a largo plazo también está en función del tamaño de la empresa.

En relación al comportamiento comercial exportador muchos son los estudios que ponen de relieve la relación existente entre el tamaño de la empresa y la cifra de exportaciones; sin embargo, en España se observa que si bien las exportaciones de la empresa están en relación con su tamaño, la propensión exportadora (las exportaciones sobre las ventas totales) no parece tener relación con el tamaño. También se estudia la relación entre el grado de capital extranjero y la exportación, la relación positiva entre las exportaciones y el grado de inversión en el exterior y los diferentes rasgos de las empresas exportadoras dependiendo del lugar hacia donde exportan.

## ***9.2 El estudio de los resultados de la actividad empresarial industrial***

Como puede observarse se está analizando la relación clásica de la economía industrial estructura-comportamientos-resultados. De hecho, el estudio entre tamaño y rentabilidad de la empresa suele ser clásico entre las investigaciones de economía industrial, del mismo modo que lo son las relaciones, por lo general positivas, entre grado de concentración de los mercados y rentabilidad empresarial, o entre tamaño de la empresa y crecimiento empresarial.

La relación positiva entre el tamaño de la empresa y el crecimiento empresarial es negada por la ley del efecto proporcional o ley de Gibrat, según la cual el crecimiento de las empresas se genera en un gran número de fuerzas que actúan aleatoriamente, de forma independiente y de manera multiplicativa, y que son independientes del tamaño de las mismas. Las contrastaciones son divergentes.

## ***9.3 La perecuación de la tasa de ganancia***

Siguiendo a Buesa y Molero (1988), la hipótesis de perecuación de la tasa de ganancia —formulada en la economía clásica y retomada con insistencia en el pensamiento marxista— es el resultado de la consideración de los procesos competitivos. En efecto, la competencia de los productores en el interior de cada rama tenderá a igualar las tasas de ganancia de los mismos al eliminar las empresas peor situadas en el correspondiente mercado. Y, por otra parte, la competencia de los capitales conducirá a la igualación de esas tasas entre las distintas ramas como consecuencia del desplazamiento de los recursos productivos desde las industrias menos rentables hacia las de mayor rentabilidad.

## ***9.4 Las inversiones extranjeras en una estructura industrial***

La inversión extranjera será capaz de financiar el sistema e incorporar tecnología que, con mayor o menor fortuna, se difundirá a lo largo de la estructura económica. No en vano, la incorporación de capital extranjero ha jugado un papel protagonista en la industrialización de países rezagados. En este sentido, muchos



estudios sobre economía industrial analizan el grado de penetración del capital extranjero y su relación con otras variables como tamaño, exportaciones, propensión exportadora, especialización, dinamismo, incorporación de tecnología o grado de concentración. Del mismo modo se relacionan estas variables con las inversiones de industrias nacionales en el exterior.

## 10. TIPOLOGÍAS DE INDUSTRIALIZACIÓN

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

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

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.º Sociedades tradicionales.
- 2.º Acentuamiento de las producciones para el despegue.

- 3.º Despegue al crecimiento sostenido o *take-off*.
- 4.º Camino hacia la madurez tecnológica.
- 5.º 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.

## BIBLIOGRAFÍA. LECTURAS RECOMENDADAS

- ALONSO, J. A. y DONOSO, V. (1985): *La empresa exportadora española frente a Iberoamérica y la CEE*. Ed. Cultura Hispánica, Madrid.
- BUESA, M. y MOLERO, J. (1984): «La especialización industrial en la configuración del sistema productivo español durante la década de los años setenta», *Economía Industrial*, 235. Madrid.
- BUESA, M. y MOLERO, J. (1988): *Estructura Industrial de España*. F.C.E., Madrid.
- CAVES, R. E. (1982): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press.
- CARMONA, A. M. (1992): *Economía e Innovación*. Prensa y Ediciones Iberoamericanas. Madrid.
- HOFFMANN, W. (1931): *Stadien und Typen der Industrialisierung*. Versión en inglés: *The Growth of Industrial Economies*, 1958.
- JAUMANDREU, J. y MATO, G. (1985): «Concentración industrial en España». *Jornadas de Economía Industrial*. Fundación Empresa Pública, Madrid, septiembre.
- MAGEE, S. P. (1977): «Information and Multinational Corporations: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment», en J. Bhagwati (ed.) (1977).
- MARAVALL, F. (1981): «Organización industrial, estructura salarial y estabilidad de la inversión: un análisis del caso español». *Información Comercial Española*, 570. Madrid.
- MUÑOZ, C. (1996): *Estructura Económica Internacional*. Civitas, Madrid.
- PALLOIX, C. (1981): *De la Socialization*. Ed. Maspero. París.
- SÁEZ, F. (1980): «Consideraciones sobre el comportamiento sectorial de los salarios respecto a la productividad y empleo en el mercado de trabajo español», *Revista de Trabajo*, n.º 59-60. Madrid.

- SCHERER, F. M. (1980): *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Ed. Rand McNally College. Publishing Company, Chicago.
- TEECE, D. J. (1981): «The market for know-how and efficient international transfer of technology». *Annual of the American Academy of Political and Social Science*, 458.
- UTTON, M. A. (1975): *La concentración industrial*. Ed. Alianza, Madrid.

## EJERCICIOS

- Siendo el PIB por habitante de un país A, aproximadamente, el 79 por ciento de otro B, y suponiendo un crecimiento medio anual de la economía de A para los próximos años del 3,5% y del 2,5% para la de B. ¿Habrá **convergencia real**? ¿Y **nominal**? De haberlas, ¿en cuánto tiempo se produciría?
- Mismo enunciado anterior siendo los crecimientos medios previstos para los próximos años de A y B, el 2,2 y 1,8% respectivamente. La divergencia de A con respecto a B es del 23%.
- Analizar y comentar cada uno de los cuadros del capítulo.
- ¿Qué crecimiento de la economía cabe esperar suponiendo un incremento del capital utilizado del 6%, un incremento del empleo del 3%, y siendo el progreso técnico del 1%? Las participaciones del capital y del trabajo en la producción son respectivamente del 60 y del 40%.

## SOLUCIONES

- $$PIB_t = PIBA (1 + 0,035)^t$$

$$PIB_t = PIBB (1 + 0,025)^t$$

La convergencia real, año a año

Años	País B	País A	Diferencia PIB/PC B/A
1	100	79	21
2	102,5	81,765	20,735
3	105,062	84,627	20,435
4	107,688	87,588	20,1
5	110,380	90,653	19,727
6	113,139	93,825	19,314
7	115,967	97,108	18,859
8	118,866	100,506	18,36
9	121,837	104,023	17,814
10	124,883	107,664	17,219
11	128,005	111,432	16,573
12	131,205	115,332	15,873
13	134,485	119,368	15,117

Años	País B	País A	Diferencia PIB/PC B/A
14	137,847	123,546	14,301
15	141,293	127,870	13,423
16	144,825	132,345	12,480
17	148,445	136,977	11,468
18	152,156	142,771	59,385
19	155,960	147,768	58,192
20	159,859	152,940	56,919
21	163,855	158,293	55,562
22	167,951	163,833	54,118
23	172,150	169,567	52,583
24	176,453	175,501	50,952
25	108,864	181,643	-0,779

Fuente: Elaboración propia. *España ante la convergencia real*. C.E.J.V., 1992.

$PIB_t = PIB_t$  porque al cabo de  $t$  años el objetivo es que sean igual

$$PIB_A (1,035)^t = PIB_B (1,025)^t$$

como nos dicen que

$$PIB_A = 0,79 PIB_B \Rightarrow 0,79 \cdot 1,035^t = (1,025)^t$$

tomando logaritmos

$$\log 0,79 + t \log 1,035 = t \log 1,025$$

$$\log 0,79 = t (\log 1,025 - \log 1,035)$$

$$-0,10237 = t (0,0107 - 0,0149)$$

$$-0,10237 = t (-0,0042) \Rightarrow \boxed{t = 24,37 \text{ años}}$$

esto es, habrá convergencia real en 25 años. Como curiosidad queda calculada también la evolución, año a año, hacia la convergencia real. de A a B.

La **convergencia nominal** se cumple, si se cumplen los criterios de convergencia de Maastricht en cuanto a déficit público (3%), deuda pública (60%), inflación (media de los 3 países con menos inflación + 1,5 puntos), tipo de interés (media de los tipos de los 3 países con menos inflación + 2 puntos) y posición en el mecanismo de cambios del sistema monetario Europeo ( $\pm 15\%$ ).

2.

$$PIB_t = PIB_A (1 + 0,022)^t$$

$$PIB_t = PIB_B (1 + 0,018)^t$$

$$PIB_A (1,022)^t = PIB_B (1,018)^t$$

$$PIB_B = 0,77 PIB_A$$

$$0,77 \text{ PIB}_B (1,022)^t = \text{PIB}_B (1,018)^t$$

$$\log 0,77 = t (\log 1,018 - \log 1,022)$$

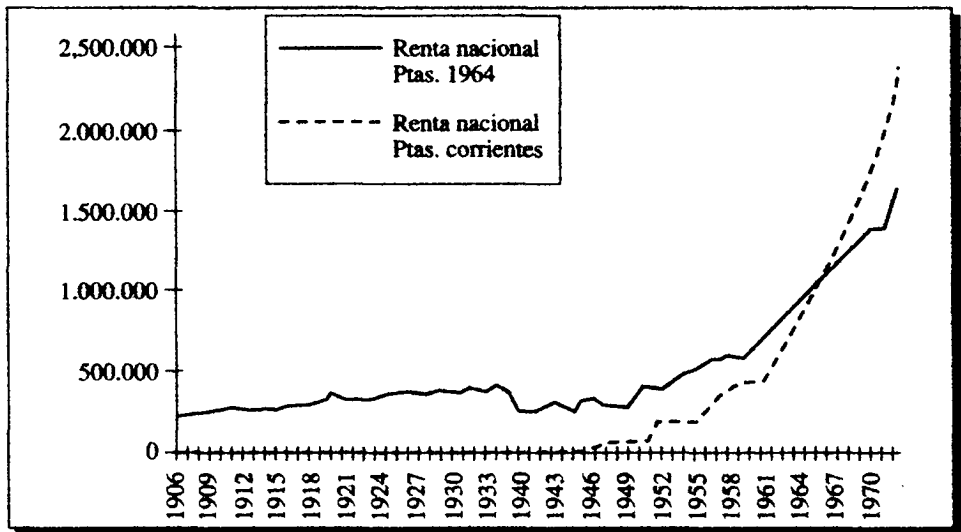
$$-0,113509 = t (0,007747 - 0,0094508)$$

$$-0,113509 = -t 0,001703,$$

se producirá la **convergencia real** en:

$$t = 66,6 \text{ años}$$

3. El gráfico adjunto ilustra el cuadro sobre el crecimiento económico 1906-1972, con sus oscilaciones, y la entrada en la senda moderna a partir de los años cincuenta.



Fuente: elaboración propia.

4. Se refiere a la contabilización de las fuentes del crecimiento económico. En las economías avanzadas se produce incremento de PIB por encima del incremento de los factores. Así la «participación del factor trabajo» ( $a$ ) y la «participación del factor capital» ( $1 - a$ ), multiplicados respectivamente por el crecimiento del trabajo y el crecimiento del capital, dejan sin explicar una parte del incremento del PIB. Es el progreso técnico (que debe sumarse para calcular el aumento de PIB total) o productividad total de los factores reflejo del alza en la eficiencia general de la economía:

$$3 \times \frac{40}{100} + 6 \times \frac{60}{100} + 1 = 5,8\%$$

de crecimiento de la economía.

## APÉNDICE

### EL TALANTE EMPRENDEDOR: BÁSICO EN LA NUEVA ECONOMÍA

#### 1. La «Empresa Europa»

La reciente comunicación de la Comisión Europea *Los retos de la política de empresa en la economía del conocimiento*<sup>1</sup> contiene la Propuesta de decisión del Consejo sobre el «Programa plurianual de la empresa y el espíritu empresarial (2001-2005)» que pretende ser un paso concreto hacia el objetivo estratégico que la Unión europea se ha impuesto para la próxima década desde el Consejo Europeo de Lisboa: «hacer de Europa la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de generar un crecimiento económico sostenible que ofrezca más y mejores puestos de trabajo y una mayor cohesión social»<sup>2</sup>.

Es la forma en que la Unión afronta la transformación radical que supone la mundialización y la nueva economía del conocimiento. Algo fundamental para el éxito de lo que la Comisión llama la «Empresa Europa».

De acuerdo con el nuevo método iniciado en Lisboa, la Comisión confiere a las instituciones europeas un papel de apoyo y coordinación a través del seguimiento de los avances conseguidos y el análisis comparado de resultados. De acuerdo con esta metodología la Comisión definirá los indicadores y propondrá los objetivos concretos así como el calendario de comparación de grados de cumplimiento. La acción debe contemplarse en el contexto específico de otras iniciativas conexas de la Comisión previstas próximamente: el plan de acción global e-Europe, la comparación de resultados relativos al espíritu de empresa y la in-

<sup>1</sup> *Los retos de la política de empresa en la economía del conocimiento. Propuesta de Decisión del Consejo sobre un Programa Plurianual de la Empresa y el Espíritu Empresarial (2000-2005)*, COM (2000) pp. 256-final, Bruselas, 26-4-2000.

<sup>2</sup> *Cfr., ibídem*, «Introducción», p. 1. La propuesta de la Comisión tiene como fundamento jurídico el apartado 3 del art. 157 del Tratado CE, por lo que, al requerir consulta previa al Parlamento Europeo y el Comité económico y Social, se prevé que el Programa esté en vigor desde el 1 de enero de 2001 hasta el 31 de diciembre de 2005.

novación, la carta europea de las pequeñas empresas, y el seguimiento o eventual revisión de los instrumentos financieros que la UE dirige a las empresas de alta tecnología en su fase inicial y en materia de capital-riesgo.

## **2. Los retos de la política europea de empresa**

2.1. El primero de los retos que señala la Comisión es el de fomentar el espíritu empresarial que se considera la clave de la nueva economía. En este sentido reclama una revolución de nuestra cultura y actitud ante el espíritu empresarial. Plantea reexaminar nuestra actitud ante los riesgos, sus recompensas y fracasos, alentando iniciativas que recompensen a quienes asumen arriesgar. «Educar en el espíritu empresarial a lo largo de la enseñanza primaria, secundaria y terciaria»<sup>3</sup>. Incrementar la tasa de creación de empresas por mujeres, jóvenes y parados, mejorando la financiación y estudiando la experiencia de Estados Unidos en la financiación del capital riesgo.

2.2. Fomentar un entorno empresarial innovador. Considerando la innovación decisiva en la moderna economía del conocimiento, propone estudiar todos los elementos capaces de instaurar un clima favorable a la creación y la investigación en economía, identificando las barreras en lo que se refiere a la protección de los derechos de protección intelectual y reformando la enseñanza para paliar la falta de trabajadores cualificados en ingeniería, informática y telecomunicaciones.

2.3. Estimular los nuevos modelos comerciales y empresariales de éxito en la economía digital. El Consejo Europeo de Lisboa lo declaró objetivo prioritario: el B2B (*business to business*) supone el 85% del comercio electrónico total en Europa y esta revolución afectará a toda la cadena de distribución de la empresa.

2.4. Sacar más partido al mercado interior, que habiendo sido uno de los mayores éxitos de la UE presenta aún obstáculos innecesarios, en sectores tales como gas, electricidad, transportes o servicios postales.

2.5. Reducir los trámites burocráticos simplificando las normas actuales y futuras, y evaluando el impacto en las empresas de toda nueva propuesta.

2.6. Nuevos métodos de coordinación: evaluación comparativa, supervisión y acciones concertadas, identificando las buenas prácticas en el campo de la empresa y la innovación entre los Estados miembros.

Se trata, en definitiva, de que en la «Empresa Europa» todo aquel que tenga una idea comercialmente viable pueda concretarla en las mejores condiciones económicas, accediendo a las tecnologías más avanzadas y comercializarla a través de los mejores medios, en los mercados adecuados.

## **3. Programa Plurianual de la Empresa y el Espíritu Empresarial**

Centra su atención en las PYMES<sup>4</sup> a través de cinco objetivos prioritarios, destinados a acciones rentables que aporten un claro valor añadido a escala europea.

<sup>3</sup> Cfr., *ibidem*, p. 2.

<sup>4</sup> Lo que es una constante en la UE: *vid.*, *Decisión del Consejo 1999/172/CE*, de 25 de enero de 1999, DO L 64 de 12-3-1999, p. 91.

a) Fomentar el espíritu empresarial como una capacitación valiosa y productiva.

b) Promover un entorno normativo y social en el que prospere la investigación, la innovación y el propio espíritu empresarial.

c) d) y e) Mejorar el entorno financiero y la competitividad de las PYME en una economía del conocimiento, garantizando la existencia y coordinación de redes de apoyo y servicios a las empresas.

La Comisión desea reorganizar e integrar sus actividades sobre buenas prácticas en el ámbito de la política de empresa, dentro del procedimiento por etapas BEST (identificación-definición-ejecución-adopción-supervisión) de acciones concertadas y evaluación comparativa.

Con referencia al Sistema Estadístico Europeo, la Comisión elaborará y analizará estadísticas para mejorar el entorno empresarial, activando el intercambio de buenas prácticas y el uso ya señalado de mediciones comparadas.

La participación en las actividades del programa plurianual permitirá también a las empresas, empresarios y sociedad de los países candidatos prepararse al ingreso en la Unión Europea. Se coordinará con otros programas<sup>5</sup>, y funcionará en más de 30 países<sup>6</sup> abordando las necesidades de los Estados miembros, el Espacio Económico Europeo y los países candidatos.

No es el único, pero en el terreno de la enseñanza, y especialmente en los primeros niveles educativos a los que se refiere la Comisión Europea, se plantea para el caso español un esfuerzo singular en cuanto a cambios de talante y cultura de maestros y docentes.

---

<sup>5</sup> Como el quinto programa marco para acciones de investigación, demostración y desarrollo tecnológico. *Vid., Decisión del Parlamento Europeo y del Consejo* n.º 182/199/CE, de 22 de diciembre de 1998, DO L 26 de 1-2-1999, p.1.

<sup>6</sup> Los 18 Estados miembros del espacio Económico Europeo (los 15 Estados miembros de la UE, Islandia, Liechtenstein y Noruega) y los países candidatos a la adhesión a la UE.



## CAPÍTULO 8

### LOS SERVICIOS\*

«El coste, aunque factor de la determinación del valor del cambio (o precio) no es la fuente lógica o causa de éste... hay una fuente o valor basado en (utilidad) las necesidades y su satisfacción».

LOS DE MOLINA (1595-1601)  
*De iustitia et iure, 1593*

#### 1. DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN

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. Se caracterizan por ser intangibles o no material.
2. Son simultáneas en la producción y el consumo.
3. Se refieren a clientes específicos.

\* CARMONA, A. M., y MORILLAS, J.: epígrafes 1 a 5.

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.ª No se pueden almacenar.
- 2.ª No se pueden incorporar a otra producción.
- 3.ª Desaparecen en el mismo instante de su realización.
- 4.ª No transforman materias preexistentes.
- 5.ª Establecen una relación directa entre productor y consumidor.
- 6.ª 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.° 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.° Servicios intermedios.
  - Demandados por las empresas. Desde la externalización de algunos servicios a partir de la especialización.
  - Demandados por las familias. Son suministrados como elementos intermedios para los servicios que se autoadministran las familias (reparaciones, etc.).
- 3.° Servicios públicos. Desarrollados por el sector público de la economía.

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

- 1.° Servicios distributivos. Como el transporte, las comunicaciones, el comercio...
- 2.° Servicios de producción. Como el que realizan las instituciones financieras, seguras, asesorías, consultorías, etc.
- 3.° Servicios sociales. Educación, sanidad, las que realizan las instituciones sin fines de lucro, etc.
- 4.° 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.° Servicios personales con servicios al consumidor. Debido al difícil crecimiento de su productividad y a la naturaleza de su trabajo.
- 2.° Servicios intermedios, producción y servicios. Debido a la alta productividad en crecimiento de estos sectores y a la naturaleza de su trabajo.
- 3.° Servicios intermedios con servicios al consumidor. Debido al crecimiento de su productividad y a la naturaleza de su trabajo.
- 4.° Servicios finales. Debido a la alta productividad en crecimiento de estos sectores y a la naturaleza de su trabajo.

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

## 2. 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. **Por el desarrollo del capital financiero.**
2. **Por la acción pública sobre el sistema económico.**
3. **Por la necesidad de desarrollar nuevas actividades (terciarias) a partir del propio desarrollo de los demás sectores.**
4. **Por la aparición de una creciente posibilidad de dedicar más parte del trabajo social a actividades terciarias a partir de los potentes aumentos de la productividad en los demás sectores.**

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.).

### 3. ENFOQUES SOBRE LAS ECONOMÍAS DE SERVICIOS

Resulta difícil encontrar autores clásicos en la literatura económica preocupados por el estudio del sector terciario.

Algunos tratadistas citan a William Petty como uno de los precursores de los estudios del terciario a partir de determinadas defensas de este autor acerca de las ganancias en el comercio hacia 1691. Pero por contra, hacia 1780, el propio Adam Smith y por lo general, el resto de los clásicos, rechazaban las actividades que hoy consideramos de servicios como improductivas.

El primero de los citados, Petty, escribió, comparando la superior tendencia al desarrollo holandés sobre el de Inglaterra o Francia, cómo en la manufactura existían más posibilidades de ganar más dinero que en la agricultura, y en el comercio aún más que en la manufactura. De este esquema puede suponerse una cierta evolución del sector primario al secundario, y de éste al terciario, evolución que, evidentemente, se ha dado en llamar ley de Petty.

Más recientemente, utilizando el esquema recogido por Cuadrado Roura (1993), las posturas acerca del sector servicios pueden clasificarse en:

- a) Enfoque convencional.
- b) Nuevas ideas e interpretaciones.

El enfoque convencional puede encontrarse en las obras de Colin Clark, A.G.B. Fisher, J. Fourastié, Kindleberger, Kuznets, Chenery, entre otros. La médula espinal del enfoque convencional se centra en el análisis general de la ley de Engel; en este sentido, cuando crece la renta, aumenta el consumo de determinados bienes, mientras disminuye el de otros. Por este motivo, Fisher, en 1933, estableció que existe una relación entre el crecimiento de la renta y el desplaza-

miento de las actividades desde el sector primario al industrial y a los servicios; esto es debido a la diferenciación de las elasticidades-renta de los tres sectores; o dicho de otra forma, cuando la renta es baja las actividades se centran en el abastecimiento de bienes primarios, con una renta mayor las actividades pueden orientarse también hacia manufactureras; mientras que si la renta es aún mayor las actividades podrán aparecer en sectores diferentes al primario y al secundario.

Este análisis de Fisher fue contrastado empíricamente por Colin Clark y el propio J. Fourastié. Para este último autor, se demuestra la ley de Engel para el sector servicios y la existencia de una menor productividad en este sector terciario; todo ello supone que ante un incremento del desarrollo económico, el sector servicios sea capaz de generar un mayor empleo y por lo tanto, de crecer más que los demás sectores.

En líneas generales, siguiendo todavía a Cuadrado Roura (1993), las principales conclusiones a las que llegan muchos trabajos sobre el sector servicios dentro del enfoque convencional son:

- 1.ª La caída de la demanda de algunos productos industriales.
- 2.ª El cambio técnico que ocasiona la aparición de actividades de servicios.
- 3.ª Las nuevas organizaciones industriales.
- 4.ª El peso de los servicios sociales fundamentalmente públicos.

Para Momigliano y Siniscalco, en fin, el desarrollo del sector servicios parte de un cambio estructural en la producción. Lo mismo que para Daniel Bell. El crecimiento del sector servicios no parte primariamente de un incremento de la demanda de los bienes de este sector, sino de un cambio estructural en el proceso de producción de bienes industriales. En las tablas *input-output* puede observarse la existencia de interrelaciones entre los sectores que muestran como el sector servicios crece debido a una mayor interrelación entre las actividades industriales y las aportaciones que a éstas ofrece el sector terciario.

He aquí un punto de trascendental importancia: la integración entre las actividades industriales y las terciarias. Cuadrado Roura (1993) recoge varias razones por las que se produce tal integración:

- 1.ª La aparición de determinadas innovaciones tecnológicas, fundamentalmente en las áreas de la información y la comunicación.
- 2.ª El proceso de externalización de los servicios, a dicho de otro modo, lo que antes se hacía dentro de las unidades económicas de producción del sector industrial, ahora se lleva a cabo en compañías aparte consideradas sector terciario. Es el ejemplo del diseño o la comercialización.



En resumidas cuentas, desde el estudio tanto del enfoque convencional como desde las aportaciones aparecidas con posterioridad, parece lógico señalar que el crecimiento del sector servicios puede tener diversas causas, unas desde el lado de la demanda y otras desde el lado de la oferta; desde el lado de la demanda a través de la relación renta-producción de servicios, por las variaciones en los gustos de los consumidores, los cambios demográficos, la urbanización...; desde el lado de la oferta por el propio cambio técnico, la externalización de los servicios, las aportaciones crecientes de los servicios a la producción de bienes industriales...

Digamos por tanto, que existen varios factores que inciden en el proceso de terciarización de una economía: unos de oferta y otros de demanda. Dependiendo de cada caso, el proceso de terciarización pondera unos factores más que a otros. Esta conclusión de la existencia múltiple de factores es a la que llega D. Ecalte en su estudio sobre la terciarización de la economía de Estados Unidos.

#### 4. SERVICIOS, DESARROLLO Y PRODUCTIVIDAD

El propio Fuchs fue el que acuñó el término *economía de servicios*, considerándose ésta como aquella economía cuya población ocupada en el sector terciario representaba al menos la mitad de la población ocupada total.

Por ello, todos los países desarrollados son economías de servicios comenzando a entrar en esta categoría en épocas más o menos recientes.

Aún al principio de los años cincuenta sólo Estados Unidos y Canadá podían considerarse economías de servicios. Posteriormente y al mismo tiempo que éstos aumentaban la participación del sector servicios sobre la producción y el empleo, otros países desarrollados fueron cruzando la línea del cincuenta por ciento sobre renta y ocupación. Efectivamente, tomando datos sobre el empleo, fue en los sesenta cuando Suecia, Bélgica y el Reino Unido entraron en la definición de Fuchs de economía de servicios; Japón, Alemania, Francia y la media de los países europeos de la OCDE en la década de los setenta.

Al mismo tiempo, los países que han ido superando la barrera del 50% de ocupación en el sector servicios sobre el total de ocupación han seguido progresando en este sentido. Algunos ya han superado el techo del 70%.

Como se habrá deducido, existe clara relación entre el grado de desarrollo de una nación y la amplitud de su sector servicios. Dicho de otro modo, se comprueba que el aumento de los ingresos de un país tiene relación con la expansión del sector servicios. La relación renta *per cápita*-peso del sector servicios sobre la producción parece evidente, sin embargo, algunos países presentan desviaciones sobre la media de dicha relación.

Por ejemplo y siguiendo a Cuadrado (1993), Japón posee un sector servicios débil en relación al que le correspondería por su renta y renta *per cápita*; esto puede ser debido al peso menor de los servicios sociales públicos en el país nipón debido al tipo de organización empresarial japonés; al mismo tiempo la menor incorporación de la mujer al mercado laboral permite la cobertura de numerosos servicios no cubiertos por el sector público.

Por su parte, Alemania posee también, al menos aparentemente, un sector servicios menor al que le correspondería en función de su grado de desarrollo; esto es así, también siguiendo a Cuadrado (1983) ya que muchos servicios son proporcionados por las propias empresas y no se contabilizan como tales; en segundo lugar, porque Alemania es una gran importadora de servicios de otros países; y en tercer lugar por el alto grado de autoabastecimiento de servicios por parte de las propias familias teutonas.

Por contra, Suecia y Dinamarca poseen un sector servicios superior al que cabría esperar —la media de la relación— según su desarrollo. Esto puede ser debido a la amplia extensión del Estado del Bienestar en estos países.

España, por su parte, posee una terciarización ligeramente superior a la que le correspondería según la relación anteriormente expuesta; la razón de esta situación parece moverse en tres ámbitos: por un lado la amplitud de los servicios turísticos, en segundo lugar la aparición de servicios destinados a la producción, y por último, el peso de los servicios públicos.

Por otro lado, pueden señalarse pautas de terciarización distintas entre los países y zonas (regiones o municipios) centrales o periféricas. En este sentido Martínez y Vidal (1995) se refieren, en relación a las sociedades periféricas, a una cierta «hipertrofia del sector terciario».

La ampliación del terciario en las sociedades centrales avanzadas ha dado origen a lo que se ha dado en llamar la sociedad postindustrial.

Es este sentido y siguiendo a Martínez y Vidal (1995) el desarrollo de los subsectores terciarios depende del desarrollo de las infraestructuras correspondientes. Por ejemplo, el desarrollo de los servicios de transporte depende del desarrollo de las infraestructuras de transportes (carreteras, etc.), el desarrollo de los servicios sanitarios depende del desarrollo de la infraestructura material de la sanidad (hospitales, etc.), el desarrollo de los servicios de educación dependen de la infraestructura material educativa (escuelas, universidades, etc.)... Por ello el coste en infraestructuras que sirve de base para el desarrollo del terciario es tan enorme.

En líneas generales, los aumentos de productividad en el sector servicios son ciertamente difíciles de llevar a cabo. A pesar de que existen algunos servicios como los transportes y las comunicaciones que permiten considerables aumentos de productividad, existen otros, fundamentalmente los servicios personales cuyo contacto entre el productor y el consumidor dificulta aumentos sobresalientes en la productividad.

Si se tuviera que establecer un juicio global sobre la productividad en los servicios, se diría que éstos no permiten importantes aumentos en su productividad. Aún así es importante puntualizar que la amplia disparidad de actividades que abarca establecen diferentes capacidades de productividad entre las mismas.

Sin embargo, de forma global, efectivamente, los servicios no son capaces de aumentar de forma importante la productividad. Puede decirse que en los países desarrollados el crecimiento de la productividad de los servicios es inferior a la media, excepto en el caso de los servicios destinados a la venta en Alemania y los servicios no destinados a la venta en el Reino Unido.

Existen distintas formas de medir la productividad del sector servicios, formas que pueden clasificarse de la siguiente forma:

- a) Formas generales.
- b) Formas singulares.

Las formas generales son aquéllas que sirven también para medir la productividad del resto de los sectores; por ejemplo, de la productividad aparente del trabajo o cociente entre el PIB y la población ocupada.

Pero es menester señalar que la medición de la productividad del sector servicios no sólo debe ceñirse a las clásicas formulaciones tales como el valor añadido generado dividido por la población ocupada en el sector. Existen formas muy interesantes y particulares de cada rama tales como el número de llamadas telefónicas completas por persona y año, que ya vimos.

Por otra parte, en el caso de los servicios la calidad de los mismos resulta ser un factor muy importante a la hora de analizar su estructura. Se necesitarán por tanto algunos indicadores que muestren no sólo la cantidad, sino también la calidad de los servicios recibidos/suministrados.

Las razones que argumenta Fuchs (recogido por Cuadrado, 1993) sobre el mayor nivel de productividad de la industria sobre el sector servicios se resumen en:

- 1.ª La mayor posibilidad de implantar cambios técnicos en la industria.
- 2.ª La posibilidad mayor de generar economías de escala en la industria.
- 3.ª Una evolución más favorable en el sector industrial con respecto a la calidad del factor trabajo, que en el sector servicios.
- 4.ª Mayores aumentos del capital por trabajador en la industria.
- 5.ª Mayor facilidad para sustituir trabajo por capital en la industria.

Pero no sólo la productividad es menor, sino que también su evolución, como resulta lógico, es ciertamente menor. Lo que realmente interesa entonces es conocer las causas por las que esto es así. Para Muñoz (1992) las principales razones de una menor productividad en el sector servicios son las siguientes:

- 1.ª Las posibilidades de concentración de la producción de los servicios en el espacio y en el tiempo son menores, y por lo tanto, menores también las posibilidades de establecer economías de escala.
- 2.ª La urbanización, paralela al crecimiento económico reciente, ha supuesto la aparición de servicios muy intensivos en trabajo fundamentalmente públicos (seguridad, limpieza, etc.).
- 3.ª La existencia de algunos servicios con una elasticidad renta elevada e intensivos en trabajo, como por ejemplo, ocio, sanidad y educación.

- 4.ª El empleo de menos tiempo por trabajador en el sector servicios supone la reducción de la producción por trabajador.
- 5.ª La tecnología ha dado lugar a una mejora.

La mayor capacidad de absorción del factor trabajo por parte del sector servicios provoca esas tasas de crecimiento de la productividad media más bien bajas en relación a otros sectores. De las medias anuales de variación del PIB por persona ocupada por sectores en una serie de países representativos desarrollados, se deduce ese lento crecimiento.

Y es que como especifican algunos tratadistas, el carácter muy personal de la actividad terciaria da lugar a una potente intensificación del factor trabajo.

Otros autores explican la lenta evolución de la productividad del terciario a partir de la dificultad de estandarización de sus actividades. Otros desde la falta de competencia en el sector, es decir, desde el estudio de la estructura de mercado de estas actividades.

## 5. DEMANDA Y OFERTA DE SERVICIOS

La Ley de Engel que conduce a señalar que a mayor renta existe una mayor demanda de servicios se explica, como hace Muñoz (1992), a partir de señalar su asociación con «... la satisfacción de necesidades que están más allá de las elementales...»

Esto podría verificarse observando como la elasticidad-renta de los servicios es suficientemente elástica. Sin embargo existen investigaciones que explicitan que la demanda de servicios no es tan elástica como se suponía hace algunas décadas; es el caso de los trabajos de Kravis, Heston y Summers (1983) y Kravis (1985).

Por ejemplo, en el estudio de Kravis (1985) se observa que a precios corrientes la demanda de servicios crece de forma significativa con respecto al PIB, sin embargo, a precios constantes no se da esta circunstancia. La conclusión pasa por considerar que existe un mayor incremento de precios en los servicios. Por ende, la menor productividad en los servicios exige un incremento considerable en los mismos.

Por ello, en el cálculo desarrollado por Kravis, Heston y Summers (1983) la elasticidad de los bienes (0,99) y la de los servicios (1,0015) son tan parecidas y, en ambos casos, muy próximas a la unidad.

Mostrados los incrementos de precios que globalmente sufren los servicios cabría preguntarse por qué esto es así. Muñoz argumenta, como otros, el siguiente motivo: los incrementos de costes del sector, especialmente en aquellas ramas intensivas en trabajo; por lo general la intensidad en el factor trabajo es superior a la producción de bienes.

Pero no por ello en las sociedades desarrolladas se va a dejar de utilizar los servicios dado su creciente incremento de precios. Sí, por contra, se producirá un cambio en el modo de provisión de los servicios. En este sentido, Hammers, Rosa y Grubel (1989) señalan como causa del crecimiento de los servicios la sustitución de los suministrados en el hogar por servicios que se ofertan fuera de las unidades económicas de consumo, por el creciente papel activo de la mujer en el mercado laboral; esto lleva a la conclusión de que al no estar los servicios *intra* hogar incluidos en el cálculo de la producción nacional —aún siendo fuente generadora de renta—, y al pasar a formar parte del cómputo al recibirse desde fuera del hogar, el crecimiento de los servicios es ficticio. Incluso, en los tiempos de Engel, los servicios recibidos por la clase privilegiada eran suministrados por otras personas que dependían de ésta.

Por otra parte, no está tan claro que la demanda de servicios sea provista por servicios. Existen casos claros en los que la demanda de servicios es provista por bienes. El ejemplo en este sentido que señala Muñoz (1992) es el del disfrute de la música: antiguamente se disfrutaba de ésta en un concierto (servicio), mientras que ahora puede disfrutarse comprando un *compact-disk*. Se trata del denominado por Gershuny y Miles (1983) *modal split* o cambio en el modo de provisión de los servicios. Estos recogen en su investigación que el 70% de los gastos de ocio en Estados Unidos es satisfecho con bienes.

Una de las principales características de la oferta de servicios es la mayor relación entre la propiedad de la empresa oferente, la dirección de la misma y el trabajo, a diferencia del sector industrial. Por todo ello, en el sector terciario abundan las pequeñas empresas y el autoempleo.

Otra característica de este sector es la existencia de actividades cuya producción no está destinada a la venta. Se trata fundamentalmente de los servicios públicos, ajenos en gran parte a la competencia y cuya productividad, además de ser de difícil medición, es previsiblemente baja.

Por otro lado, las características intrínsecas de las ramas del terciario hacen que en la mayoría de los casos la competencia internacional apenas exista, lo cual, incide también en los incentivos a obtener ganancias en la productividad de este sector.

En cuanto al empleo, la existencia de cotas bajas de productividad junto con una lenta progresión creciente de ésta, supone que el sector terciario se caracterice por una abundancia de empleo en el mismo o, mejor dicho, una amplia capacidad de aceptación de empleo.

El empleo en el sector servicios resulta más estable que en la industria dado el gran número de autoempleados que contiene, así como de la existencia de incentivos al trabajo tal y como sucede con las comisiones, la existencia de organizaciones sin fin de lucro y, sobre todo, la elevada presencia de un sector público oferente de servicios públicos y por lo mismo de un grado de sindicación importante. Todo ello supone que globalmente la seguridad y estabilidad del empleo en el sector servicios sea elevada, al mismo tiempo que está menos afectado por el ciclo económico.

Por otra parte, el sector servicios ofrece una mayor capacidad de trabajo femenino, de tal manera que el incremento de la participación del sector en la ocupación sea más o menos proporcional al grado de integración de la mujer en el mercado laboral.

Las revoluciones industriales partieron de la aparición de innovaciones tecnológicas que provocaron sorprendentes mejoras en la productividad. Visto el reducido grado de productividad del terciario, puede esperarse la aparición de agrupamientos de innovaciones —*clusters* en sentido schumpeteriano— que provoquen importantes aceleraciones en la productividad de los servicios; máxime si éstos son intensivos en trabajo y éste resulta ser un factor de relativamente fácil encarecimiento. De hecho, ya se entreven importantes innovaciones en las ramas de la información y las comunicaciones.

## 6. COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Las propias características intrínsecas del sector servicios hacen que éste no pueda participar en el comercio internacional tal y como lo hace el sector industrial.

Sin embargo, la internacionalización de la actividad terciaria resulta ser un fenómeno de creciente importancia. Se trata, por poner varios ejemplos, de la comercialización exterior de servicios financieros, las comunicaciones, la información o los servicios a empresas. En este sentido y por ello, las presiones para la desregulación, la privatización y la liberalización de los servicios son cada día mayores.

Desde el punto de vista global, el crecimiento del comercio internacional de los servicios en las últimas décadas, a partir de los países desarrollados, se ha debido a las rentas de inversión en el exterior. Rentas que se han multiplicado a partir de la globalización de los sistemas y la internacionalización de los flujos. Por ésta y otras causas, la participación de los servicios en los flujos corrientes de los países ha sido creciente.

Sin embargo, sobre la partida «rentas de inversión en el exterior» hay que hacer al menos una puntualización: son rentas que en gran parte se derivan, no de la producción de servicios en países foráneos, sino de la producción de bienes en estos países. Por este motivo algunos analistas estudian los flujos internacionales de servicios excluyendo las rentas de inversiones extranjeras.

Excluyendo las rentas por inversiones en el exterior, la participación global de los servicios en los flujos corrientes ha permanecido prácticamente invariable a lo largo del tiempo. Con ello se significa que las rentas de inversión exterior han sido las que han provocado el incremento anteriormente señalado.

De forma más clara y expresa puede observarse que, por ejemplo, en el período 1973-1980 la partida servicios sin rentas de inversiones es la que menos se expande en el comercio de bienes y servicios internacional.

También se observa cómo la participación de los fletes, otros transportes, viajes por turismo y transacciones individuales ha disminuido; disminución que ha

tratado de ser compensada por el importante aumento de las rentas de inversiones extranjeras.

## 7. INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS

En los Países En Desarrollo —como concluimos en el epígrafe 5 del capítulo anterior referido a industrialización— el Estado es propietario de casi todas las empresas que intervienen en la mejora o mantenimiento de la infraestructura, base a su vez, de la producción de numerosos servicios. Son, por tanto, los Gobiernos quienes tienen la responsabilidad de su explotación y financiación debido generalmente a la creencia tradicional de que se precisa un monopolio —y por tanto, del Gobierno— para su existencia. Como esta existencia se convierte en precaria también lo es su producción, que no queda regularizada tras una primera fase —tal cual ocurre en los PD— como auténtica prestación de servicios. Pensemos, por ejemplo, en la construcción de ferrocarriles, y luego del mantenimiento de los servicios ferroviarios. De la construcción de un superpuerto y la posterior prestación de servicios portuarios. O de la construcción de canalizaciones de agua, y luego el suministro regular de la misma. Y tantos otros.

Y es que efectivamente de ese monopolio, que en principio suele suponer la construcción de una infraestructura y por tanto, parte del sector industrial, surge la prestación de servicios. Así, el sector servicios de un país se interrelaciona con el estado de su infraestructura. Y en la dotación de infraestructura nos movemos por tanto, a caballo entre el sector secundario y el terciario. Esto ya se ha puesto de manifiesto al considerar las distintas clasificaciones que pueden hacerse de las variadas actividades que abarcan ambos sectores. Y también depende de que analicemos economías de Países Desarrollados o en desarrollo.

Podemos decir que el balance de éxitos y fracasos en el ámbito de la infraestructura para la prestación de servicios —y por tanto, del desarrollo económico, recordemos a Perpiñá— es en gran parte el balance de la gestión de los Gobiernos.

En este sentido vamos a ver, a continuación, la importancia de la prioridad de las inversiones en infraestructura para el desenvolvimiento del sector servicios, y la eficiencia en la gestión, con sus correspondientes opciones.

### 7.1. *La prioridad en las inversiones*

Con demasiada frecuencia las dotaciones en infraestructura para prestación de servicios han tenido una asignación equivocada; se han destinado demasiados recursos a proyectos nuevos de escasa prioridad y demasiado pocos a proyectos esenciales. Ineficiencias de orden técnico y mantenimiento insuficiente han sido normales en un buen número de PED, durante las dos últimas décadas. Por ejemplo una carretera pavimentada bien cuidada debe durar entre 10 y 15 años antes de necesitar una renovación del firme; pero la falta de mantenimiento puede acabar en deterioro grave en la mitad de tiempo.

Las tasas de rentabilidad de los proyectos de mantenimiento vial respaldados por el Banco Mundial son casi el doble que las de los proyectos de construcción de carreteras. Sólo en la década 1984-94 unos gastos de 12.000 millones \$ en obras de mantenimiento en el momento oportuno, habrían permitido ahorrar 45.000 millones \$ en costos de reconstrucción de carreteras en Africa.

Por término medio, el mantenimiento insuficiente de los sistemas de energía eléctrica de los PED significa que en un momento dado está disponible sólo el 60 por ciento de su capacidad de generación, cuando la aplicación de prácticas óptimas permitiría lograr niveles de más del 80 por ciento; en los abastecimientos de agua los porcentajes son del 70 y el 85 por ciento respectivamente. Un estudio de las empresas de energía eléctrica de 51 países en desarrollo ha mostrado que la eficiencia técnica de hecho ha disminuido a lo largo de los últimos veinte años. Las centrales eléctricas más antiguas consumen entre un 18% y un 44% más combustible por Kilowatio-hora que las de los sistemas de energía eléctrica que funcionan con niveles de rendimiento máximos, y sus pérdidas de transmisión y distribución son entre 2 y 4 veces mayores. Este deficiente mantenimiento hace que grupos de usuarios se vean obligados a instalar generadores de reserva o depósitos y pozos de agua privados.

#### RANKING DE COMPETITIVIDAD

	Growth Competitiveness Ranking 2000	Competitiveness Ranking 1999		Growth Competitiveness Ranking 2000	Competitiveness Ranking 1999
United States	1	2	Portugal	23	27
Singapore	2	1	Iceland	24	18
Luxembourg	3	7	Malaysia	25	16
Netherlands	4	9	Hungary	26	38
Ireland	5	10	Spain	27	26
Finland	6	11	Chile	28	21
Canada	7	5	Korea	29	22
Hong Kong SAR	8	3	Italy	30	35
United Kingdom	9	8	Thailand	31	30
Switzerland	10	6	Czech Republic	32	39
Taiwan	11	4	South Africa	33	47
Australia	12	12	Greece	34	41
Sweden	13	19	Poland	35	43
Denmark	14	17	Mauritius	36	29
Germany	15	25	Philippines	37	33
Norway	16	15	Costa Rica	38	34
Belgium	17	24	Slovak Republic	39	45
Austria	18	20	Turkey	40	44
Israel	19	28	China	41	32
New Zealand	20	13	Egypt	42	39
Japan	21	14	Mexico	43	31
France	22	23	Indonesia	44	37

Fuente: World Economic Forum 2000.



Estas deficiencias se complican, en épocas de austeridad presupuestaria, con recortes poco medidos en los gastos. Se justifican las reducciones en las inversiones en capital fijo, precisamente disminuyendo los gastos de mantenimiento. Es un ahorro falso que acorta la vida útil de las instalaciones y luego ha de compensarse con gastos mucho más cuantiosos de sustitución o rehabilitación. Aquí hay que considerar que los objetivos de los donantes es, con frecuencia, obtener contratos de suministro de bienes de capital o de consultoría, por tanto, con preferencia por inversiones en nuevos proyectos. Y en los países de ingreso bajo, la financiación de los donantes sostiene casi la mitad de todas las inversiones públicas en infraestructura.

Estos fallos en una infraestructura mal gestionada no sólo contribuyen a una degradación medioambiental en las zonas urbanas y rurales, sin posibilidad alguna de crecimiento sostenible, sino a que los pobres dispongan de menos dotaciones y paguen por éstas precios más altos que los grupos acomodados. Por ejemplo, las familias que compran agua a los aguadores, la pagan más cara que las que cuentan con conexión a los sistemas de abastecimiento por tubería.

## **7.2. Eficiencia en la gestión. Opciones**

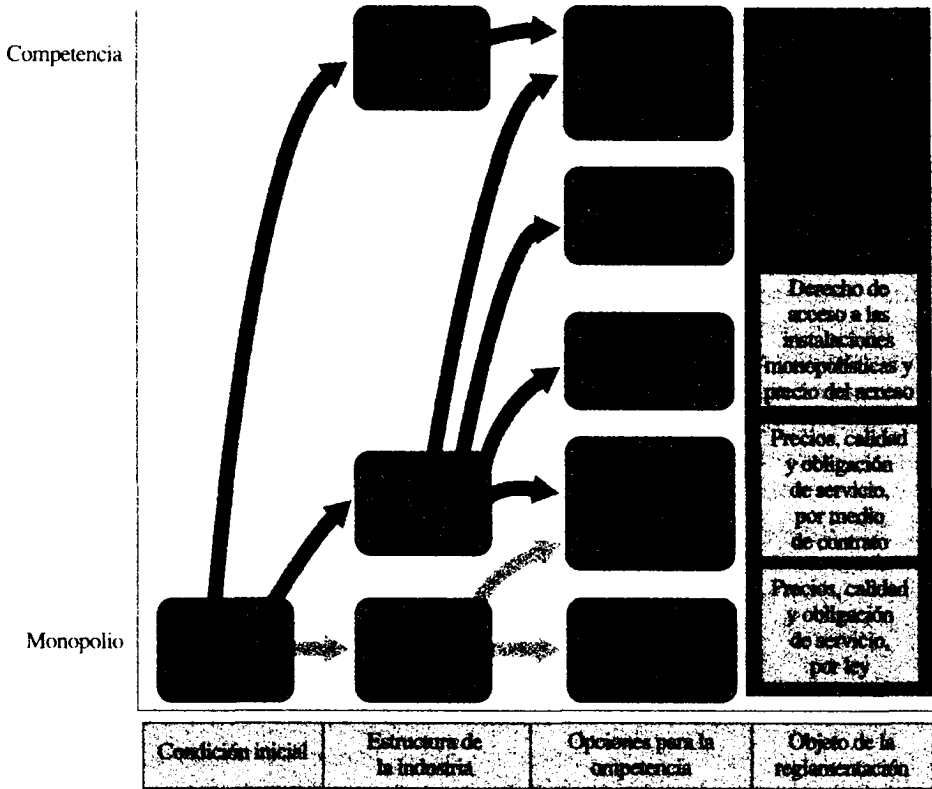
La eficiencia en la gestión presenta grandes variaciones entre unos y otros países, y dentro de cada país. Además, la buena gestión en un determinado ámbito de la infraestructura no va necesariamente acompañado de buenos resultados en otros. Las soluciones radican, por tanto, en el análisis de los éxitos y fracasos y en las enseñanzas consiguientes. Por ejemplo en los ferrocarriles, la disponibilidad de locomotoras es alta, donde el mantenimiento es bueno; así la India tiene disponible en un momento dado el 90% de sus locomotoras. Donde el mantenimiento se descuida la disponibilidad baja; así en Rumanía es del 50% y en Colombia del 35%, frente al promedio de 70% en todos los PED. En cuanto a los teléfonos, la tasa de llamadas completadas es del 99% en países con rendimiento máximo, del 70% en un PED medio y mucho más baja en otros. Ello nos indica que la gestión de la infraestructura tiene también mucho que ver con el marco institucional de cada sector, que a menudo varía dentro de cada país.

Se identifican tres causas de malos resultados:

- a) Gestión realizada en un contexto de mercado con ausencia de competencia. En los PED, suelen ser departamentos gubernamentales, burocratizados, o empresas públicas monopolísticas con dirección centralizada.

Casi toda la infraestructura de riego, aguas, ferrocarriles y transportes en general, se proporciona de esta forma. Hasta hace pocos años las comunicaciones telefónicas eran responsabilidad de una sola empresa estatal de correos y telégrafos en la mayoría de los países. También la mayor parte de la energía eléctrica era suministrada por un monopolio público. En este sentido, faltaba la motivación de la competencia para que cada parte involucrada se comportara de la manera más eficaz posible.

## ESTRUCTURA EMPRESARIAL: DESAGREGACIÓN\* Y COMPETENCIA



➔ Desagregación

➔ Sin desagregación

Fuente: B. M., 1994. \* El monopolio natural existe solamente en

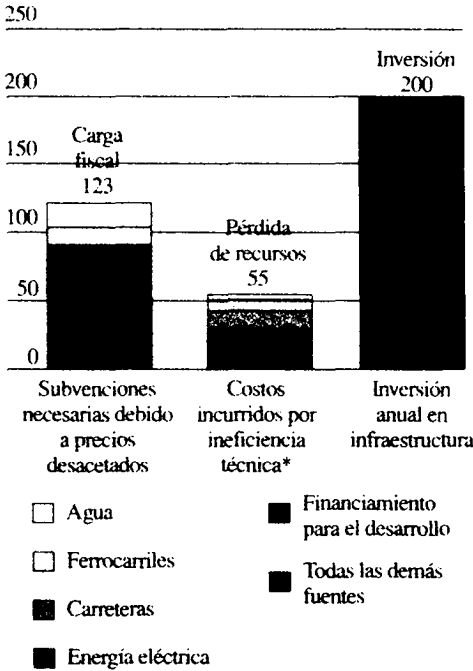
el caso de ciertas actividades dentro de un determinado sector de infraestructura. La desagregación de esas actividades abre toda una gama de posibilidades para la competencia y la participación del sector privado, a fin de conseguir mayor eficiencia y nuevas inversiones. Por medio de uno o más de los mecanismos que se muestran en la figura, una empresa existente puede transformarse y prestar los servicios basándose más en principios de mercado.

- b) Los usuarios de los servicios no están en buena posición para dar a conocer sus demandas. Cuando los precios son reflejo de los costos, la presión de la demanda de los usuarios, tanto los reales como los potenciales, es un indicio claro de los servicios que se debe suministrar. A través del mecanismo de precios, los consumidores pueden influir en las decisiones relativas a inversiones y producción de acuerdo con sus preferencias. Se pierde así una valiosa información sobre las necesidades de los consumidores. Frecuentemente, el exceso de demanda de éstos derivados de unos precios artificiales, no es un indicador fiable de la necesidad de ampliar la dotación

de servicios en algún subsector. No es extraño por tanto, que las decisiones de inversión se basen en extrapolaciones de pautas de comportamiento y consumo pasadas, en vez de estimaciones reales de las futuras, más acordes con la modernización y el desarrollo económico.

- c) Los responsables de tales empresas rara vez disponen de la autonomía administrativa y financiera propia necesaria como para realizar una labor correcta. Es frecuente esperar de los directores de esas entidades el cumplimiento de objetivos contradictorios con la prestación eficiente de servicios de alta calidad. Se les obliga —por ejemplo— a prestar servicios a precio inferior al costo, para cumplir con objetivos gubernamentales de inflación. Por otra parte pocas veces existen baremos o Programas Por Objetivos (PPO), susceptibles de evaluar la gestión, que normalmente tiende a saldarse con transferencias presupuestarias.
- d) Gestión por los usuarios y comunidades. Se produce a pequeña escala y en comunidades locales, siendo con frecuencia complementaria de los servicios

**INVERSIÓN Y COSTOS DE INEFICIENCIA**



Fuente: Ingram y Fay. B.M. 1994. Cantidades en miles de millones de dólares. \* Los costos por ineficiencia técnica se deben a: abastecimiento de agua, a fugas; ferrocarriles, a alto consumo de combustibles, exceso de personal y falta de disponibilidad de locomotoras; carreteras, a inversiones a causa de deficiente mantenimiento; energía eléctrica, a pérdidas de transmisión, distribución y generación.

prestados por entidades rurales o provinciales. Para su éxito requiere la participación activa de los usuarios, en cuanto a toma de decisiones y reparto equitativo de los costes y beneficios del proyecto. También es importante la asistencia técnica, y la capacitación de los encargados de la explotación.

Cuando se dan estos elementos puede haber éxito durante periodos prolongados. Así, una organización comunitaria en Etiopía dedicada al mantenimiento vial, del organismo de construcción de carreteras de Gurage, ha funcionado bien desde 1962, fijando sus propias prioridades en cuanto a gastos y asignación de recursos dinerarios y en especie.

En cualquiera de las cuatro opciones, la financiación es esencial. La movilización de fondos requiere desplegar estrategias para captación de recursos internos y externos.

Los fondos de fuentes privadas, en una forma u otra, representan en la actualidad alrededor del 7% de la financiación total para infraestructura en los PED —porcentaje que quizás aumente al doble llegado el año 2000— y la ayuda extranjera bilateral y multilateral representa otro 12% aproximadamente.

Frente a todos estos problemas de eficiencia se presentan cuatro opciones de Gestión.

- a) Propiedad y explotación por una empresa o departamento del sector público. Es la corriente. Las empresas presentan un buen balance cuando su gestión se rige conforme a criterios comerciales, libres de interferencias políticas. En ocasiones quedan responsabilizados en cuanto a resultados al establecerse contratos-programa, o contratos de gestión, estando sujetos a las mismas normas que las privadas en cuanto a legislación laboral, planes contables o remuneraciones. Las tarifas fijadas cubren costos y cualquier subvención a la empresa se concede por cuantía y fines muy específicos.

Así, hay ejemplos de buena gestión en las empresas nacionales de electricidad en Tailandia o Barbados. También en los organismos responsables del abastecimiento de agua en Botswana y Togo, o en el de carreteras en Tanzania. Aunque, en general, hay que decir que no abundan los resultados satisfactorios en esta opción. Muchas de ellas obtienen buenos resultados durante un cierto tiempo y luego, dejan de tenerlos, siendo muy vulnerables al apoyo gubernamental.

- b) Propiedad pública con explotación privada. Supone contratos de arrendamiento de la explotación y mantenimiento completo de las instalaciones de infraestructura de propiedad pública. También se da el sistema de concesiones, que incluye la responsabilidad de la construcción y su financiación. La empresa privada asume, por lo general, todos los riesgos comerciales de la explotación, y/o la nueva inversión.

Los contratos de arrendamiento y las concesiones están funcionando bien en el caso de los ferrocarriles en Argentina, del abastecimiento de agua en Buenos Aires, las instalaciones portuarias en Filipinas, Colombia o Ghana. Durante los últimos años empiezan a proliferar concesiones de

construcción y explotación, por ejemplo, de carreteras de peaje en China, Malasia y Sudáfrica; centrales eléctricas en Colombia, Guatemala y Sri Lanka; servicios de abastecimiento de agua y saneamiento en México y Malasia; sistemas telefónicos en Indonesia, Sri Lanka y Tailandia.

- c) Propiedad y explotación privadas. Este sistema de provisión y mejora de la infraestructura se está extendiendo, tanto a través del acceso de nuevas empresas a los mercados como de resultados de la simple privatización. Donde los sistemas resulten total o parcialmente privatizados, se hace necesaria una reglamentación de los proveedores, tanto privados como públicos, a fin de evitar abusos de poder monopolístico.

Por ejemplo, la forma de reglamentación aplicada en Chile, incluye ajustes de precios regulares y automáticos y un sistema de arbitraje bien especificado, que funciona bien. Igualmente, los sistemas que han sido privatizados han tenido gran éxito en la ampliación del servicio. Así, en Venezuela, la compañía telefónica amplió su red en un 35% en los dos años siguientes a su privatización, y la ampliación de las redes de Argentina, México y Chile fue respectivamente del 13%, 12% y 25%, al año.

## **10. 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.

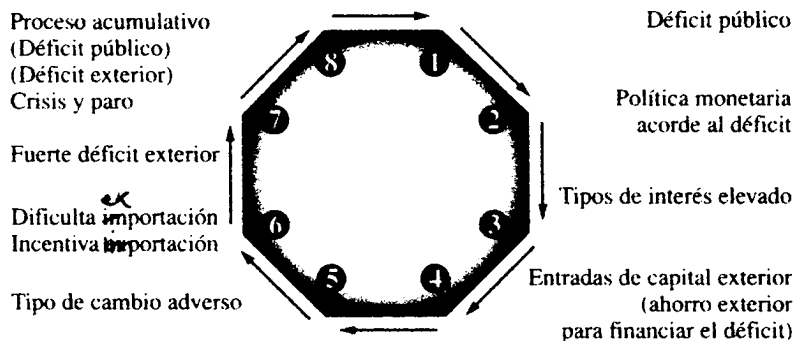
**REFORMAS ESTRUCTURALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO**  
(para lograr una Balanza de Pagos viable en una economía en transición)\*

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><b>Política cambiaria:</b></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><b>Política monetaria:</b></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><b>Reforma del sector financiero:</b></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>

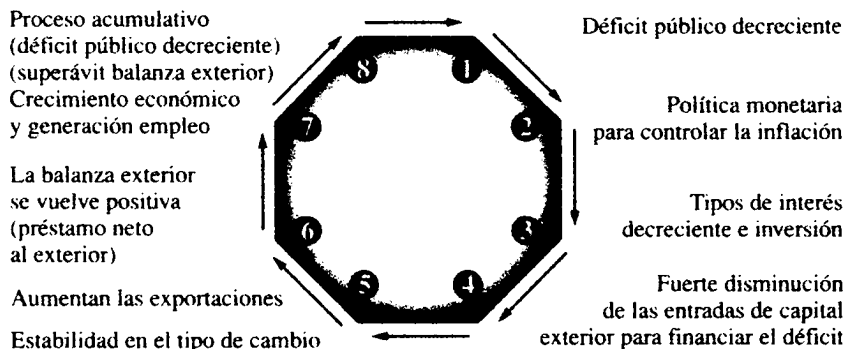
Objetivo	Medidas macroeconómicas	Medidas estructurales	Medidas de reforma inst. legal
<p>• Reduciendo la demanda en forma selectiva a través de:</p> <p>Lograr una mayor eficiencia y competitividad de la producción:</p> <p>• Mediante la reducción del papel del Estado en las decisiones de inversión y producción a través de:</p> <p>• Incrementando la eficiencia del sector estatal a través de:</p> <p>Reducir la carga económica que soportan los sectores de menor ingreso</p> <p>• A través de la mejora de redes de protección oficial por:</p>	<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



## EL OCTÁGONO DE LA ESTABILIDAD



## EJEMPLO: REFORMAS ESTRUCTURALES EN POLONIA

En 1989, el primer gobierno no comunista de Polonia en la etapa de posguerra heredó una situación caracterizada por una inflación en rápido crecimiento y desórdenes económicos. A comienzos de 1990, el nuevo gobierno inició un programa de gran alcance a fin de estabilizar la economía y transformarla progresivamente en un sistema de mercado. El principal objetivo en 1990, fue lograr un fuerte descenso de la tasa de inflación básica. Este objetivo debía lograrse mediante la aplicación de un tipo de cambio fijo y una política salarial restrictiva como «anclas» nominales a fin de frenar la fuerza de la inflación. Estas «anclas» debían reformarse con la eliminación del cuantioso déficit fiscal y la adopción de una política de crédito restrictiva. También se adoptaron importantes medidas de reforma, entre las que se incluyen el establecimiento de la plena convertibilidad del zloty con respecto a la mayoría de las



transacciones en cuenta corriente, la eliminación de la mayor parte de las restricciones comerciales y la liberalización de casi todos los precios. Asimismo, se inició la desarticulación de los monopolios y la privatización de las empresas estatales y se autorizó la competencia en la actividad bancaria y de seguros.

El programa de transformación radical de Polonia cosechó algunos logros importantes en 1990. La inflación registró un considerable descenso con respecto a los altísimos niveles que registraba a fines de 1989. Prácticamente se eliminó el desabastecimiento de productos, que era causa de malestar social crónico. Con el logro de un sustancial superávit fiscal, se produjo una acusada mejora de la balanza de pagos en monedas convertibles y prácticamente se duplicaron las reservas. Sin embargo, el producto disminuyó más de lo previsto y el desempleo aumentó. En parte, esa evolución fue consecuencia de la escasa reacción de la oferta frente a la liberalización. La inflación mantuvo un nivel superior al previsto, en gran medida como consecuencia directa del crecimiento excesivo del crédito y los salarios en el segundo semestre del año.

En 1991, las autoridades polacas adoptaron un programa de seguimiento para consolidar los progresos logrados en 1990. Sus principales objetivos eran estabilizar la economía en forma rápida y decidida, acelerar la aplicación de reformas estructurales y sistemáticas en amplios sectores y reducir el sobreendeudamiento externo. La reducción de la deuda se considerará como elemento esencial a fin de generar las nuevas inversiones necesarias para materializar los objetivos básicos de estabilización y reestructuración.

En 1991 la actividad económica registró un nivel muy inferior al previsto, en gran medida debido a la interrupción de las exportaciones a los países que formaban parte del antiguo CAEM y al fuerte vuelco de la demanda interna hacia las importaciones. El producto agregado disminuyó por segundo año consecutivo. El sector socializado se vio especialmente afectado, pero aparentemente el sector privado prosperó. El deterioro de la actividad económica, sumado a la disminución de las utilidades de las empresas, produjo una grave compresión de los ingresos presupuestarios. Por lo tanto, a pesar del considerable recorte del gasto, el déficit fiscal sufrió un fuerte aumento y alentó un crecimiento excesivo del crédito. Estas circunstancias aparejaron, a su vez, un marcado deterioro de las cuentas externas y una cuantiosa pérdida de reservas. La inflación registró una desaceleración constante en los primeros ocho meses del año, pero volvió a aumentar en los meses posteriores. El desempleo creció en forma continua.

El ritmo de las reformas estructurales fue más lento de lo previsto, en parte debido a la propia complejidad de la tarea, las limitaciones de capacidad en relación con la magnitud del programa y las demoras legislativas. Como logros, cabe destacar que se promulgó una nueva ley de liberalización de las inversiones extranjeras, se dio a conocer un programa masivo de privatizaciones, se fortaleció la competencia en la agroindustria y prosiguió la reforma del sector financiero. En 1991, Polonia celebró un acuerdo excepcional con los acreedores del Club de París por el que se estableció la reducción de los créditos en un 50% a valores actuales. Se fueron negociando reducciones similares de la deuda frente a acreedores y bancos comerciales. En 2000, vencidos sus principales desequilibrios, Polonia es un firme candidato a la integración en la UE.

## EJEMPLO: FINANCIACION PARA IMPREVISTOS

La cuota —o participación financiera— de un país X en el FMI es de 120 millones DEG. Ese país solicita al FMI la celebración de un acuerdo de derecho de giro, en cuyo contexto se propone hacer frente a sus problemas de balanza de pagos mediante la reforma de su política económica. Como se ve con un pronunciado aumento del costo de la importación de petróleo, procura, además, obtener financiación al amparo del componente relativo al petróleo. Simultáneamente, la reducción de la demanda mundial de café —producto de exportación importante para el país— lo lleva a solicitar financiación para compensar la acusada disminución de sus ingresos de exportación. El país X no mantiene giros pendientes de reembolso en el marco del SFCC.

El cálculo del monto financiero destinado al país X, correspondiente al componente relativo al petróleo, en millones de DEG, es:

	Estimación Proyección				
	1995	1996	1997	1998	1999
Costo de importación de petróleo	222,7	238,9	285,6	245,6	258,2
«Exceso» de costo de importación de petróleo			35,4		
Exportación de mercancías	840,3	847,5	821,3	853,6	890,0
Insuficiencia de la exportación			28,9		
Giros					
Componente petróleo			35,4		
Componente exportación			28,9		
Monto agregado de los giros			64,3		

El país X obtendría 64,3 millones DEG en funcionamiento enmarcado en el SFCC, lo que equivaldría al 53,6% de su cuota en el FMI. Esa suma se determina calculando, en primer lugar, el «exceso» del costo de la importación de petróleo —es decir, 35,4 millones DEG— o la diferencia entre el costo de esa importación y el promedio aritmético de un quinquenio (centrado en el año en que se solicita el financiamiento). Esa cantidad se agrega luego al monto de la insuficiencia de los ingresos de exportación del país X (28,9 millones DEG), es decir, a la medida en que los valores reales representarían una disminución con respecto a la tendencia de mediano plazo<sup>1</sup>. (Si los ingresos de exportación hubieran *aumentado* con respecto a su tendencia de mediano plazo, se hubiera deducido del exceso del costo de la importación del petróleo el exceso de los ingresos de exportación, con lo cual se habría reducido el monto de financiación correspondiente al componente relativo al petróleo.)

La suma del exceso del costo de la importación de petróleo y de la insuficiencia de los ingresos de exportación —64,3 millones DEG— está lejos de la del máximo disponible al país X en virtud del componente relativo al petróleo, que equivale al 82% de la cuota del país X en el FMI (o sea, 98,4 millones DEG). Si el país X se hubiera valido de datos estimados correspondientes a 12 meses para calcular el costo de

<sup>1</sup> Para calcularla se utiliza un promedio geométrico de los ingresos de exportación del país durante los correspondientes al período quinquenal centrado en el año en que se produce la insuficiencia.

la importación en el año del exceso, habría recibido al comienzo el 65% del giro por concepto del exceso de costo de la importación de petróleo (23 millones DEG, de los 35,4 millones DEG referidos), y el resto en una fecha posterior, con sujeción a ciertas condiciones.

Si durante el período de un acuerdo llega a producirse una perturbación económica externa adicional (un súbito aumento de las tasas de interés mundiales o una pronunciada disminución del precio de exportación del café, por ejemplo), el país X podría estar habilitado también para recibir financiación para contingencias en el contexto del SFCC, hasta el máximo (equivalente, en general, al 30% de su cuota) vigente a la fecha de celebración del acuerdo de derecho de giro del que es parte.

Fuente: CHENEY, D.: *Cómo hacer frente a lo inesperado*. FMI, Washington, 1991, pp. 10-11.

## 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 provisiones: 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).

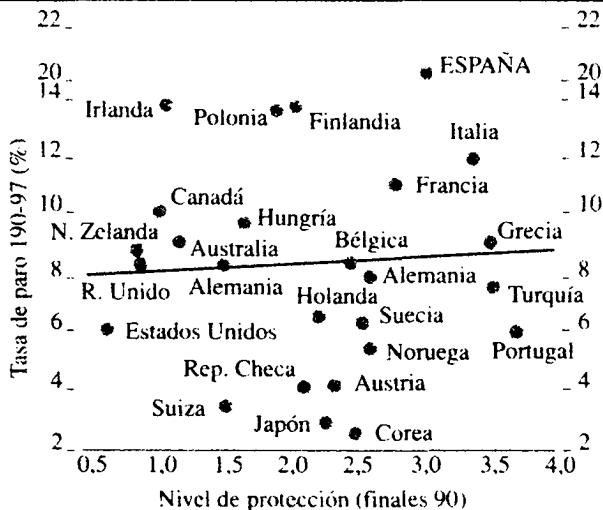
2. Analizar las relaciones entre variables expresadas en los gráficos y cuadros siguientes.

**Ranking de países de menor a mayor protección por desempleo\***

1. Estados Unidos	0,7	11. Austria	2,3
2. Reino Unido	0,9	12. Suecia	2,6
3. Nueva Zelanda	0,9	13. Noruega	2,6
4. Canadá	1,1	14. Alemania	2,6
5. Irlanda	1,1	15. Francia	2,8
6. Australia	1,2	16. España	3,1
7. Dinamarca	1,5	17. Italia	3,4
8. Finlandia	2,1	18. Grecia	3,5
9. Holanda	2,2	19. Portugal	3,7
10. Japón	2,3		

\* En países desarrollados. Fuente: OCDE.

## Correlación entre tasa de paro y nivel de protección por desempleo



Fuente: Banco Mundial.

## Situación de dependencia de la población (millones de personas)

	1978	1986	1989	1990	1991	1992	1993
<i>Ocupados del sector privado</i>	11,0	9,3	10,3	10,5	10,5	10,2	9,7
Asalariados	7,1	5,8	6,9	7,2	7,2	6,9	6,6
No asalariados	3,9	3,4	3,3	3,3	3,2	3,3	3,2
<i>Dependientes</i>	6,5	8,9	9,6	10,0	10,4	10,8	11,2
Parados con subsidio	0,4	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6	1,9
Pensionistas	4,7	5,9	6,5	6,6	6,8	7,0	7,2
Asalariados del sector público	1,4	1,8	2,0	2,1	2,1	2,2	2,1

Fuente: I. C. E., España.

## SOLUCIONES

1. El monto de la financiación para imprevistos o contingencias se calcularía del modo siguiente:

	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.

### BIBLIOGRAFÍA. LECTURAS RECOMENDADAS

- ADAM, F. G. y HICKMAN, B. G. (1983): *Global Econometrics. Essays in Honor of L. Klein*. Cambridge, M.I.T., pp. 188-219.
- BANCO MUNDIAL: «Informe sobre el Desarrollo Mundial, 2000» (B.M., Washington, 2000).
- BAUMOL (1985): «Productivity Policy and the Service Sector». *Ed. Inman*.
- CUADRADO ROURA, J. R. (1993): «El sector servicios: evolución, características y perspectivas de futuro». En García Delgado (dir.) (1992).
- FUCHS, V. (1968): *The Service Economy*. New York. N.B.E.R., Cambridge U.P.
- CHENEY, D.: «Como hacer frente a lo inesperado» (Washington, F.M.I., 1991).
- CHENEY, D.: «La promoción de la estabilidad económica» (Washington, F.M.I., 1992).
- GARCÍA DELGADO, J. L. (dir.) (1999): *España Economía*. Espasa Calpe.
- GERSHUNY, J. I. y MILES, I. D. (1983): *The New Service Economy*. New York, Praeger. Versión en español, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.
- GUTIÉRREZ JUNQUERA, P. (1993): *El crecimiento de los servicios*. Alianza. Madrid.
- HAMMERS, D. L.; ROSA, J. J. y GRUBEL, H. G. (1989): *The National Accounts Household and Service Consumption and its Monetization*. *Kyklos*, vol. 42. pp. 3-15.

- INMAN, R. ed. (1985): *Managing the Service Economy. Prospects and Problems*. Cambridge U.P., Londres.
- KATOZIAN, A. M. (1970): *The Development of the Service Sector, A New Approach*. Oxford Economic Papers.
- KRAVIS, I. B. (1985): «Services in the World Transactions». Ed. Inman.
- KRAVIS, I.; HESTON, A. y SUMMERS, R. (1983): «The Share of Services in Economic Growth». En Adam y Hickman (1983), págs. 188-219.
- LANDELL-MILLS, J.: «Los nuevos servicios financieros de ajuste estructural del F.M.I.» (Washington, F.M.I., 1990).
- MARTÍNEZ, J. y VIDAL, J. M. (1995): *Economía Mundial*. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A. Madrid.
- MUÑOZ CIDAD, C. (1996): *Estructura Económica Internacional. Introducción al crecimiento económico moderno*. Editorial Civitas. Madrid.
- PETTIT, P. (1987): *El crecimiento lento y la economía de los servicios*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- STARRELS, J. M.: «Los Estados bálticos en transición» (Washington, F.M.I., 1994).

## APÉNDICE

### TURISMO, MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO DE SERVICIOS

#### 1. *Tendencias. El turismo como «test» del desarrollo*

El Turismo mundial creció un 3,2 por ciento en 1999, es decir, 0,5 puntos más que en 1998. Las llegadas de turistas internacionales ascendieron a 657 millones, y los ingresos del turismo internacional se cifraron en 455.000 millones de dólares, creciendo también el 3,2 con respecto año anterior.

Como siempre ocurre en economía las personas, como los capitales, acuden donde la seguridad es mayor, y esto coincide con los valores de «riesgo-país» que las agencias económicas de calificación otorgan a los países, según las medidas económicas que adoptan sus gobiernos y las garantías de entorno que ofrecen. Garantías mínimas para desarrollar, sin sobresaltos, tanto una actividad productiva normal, como una visita vacacional. No es por casualidad que la Unión Europea y Estados Unidos sean las dos grandes potencias turísticas mundiales, a notable distancia del resto.

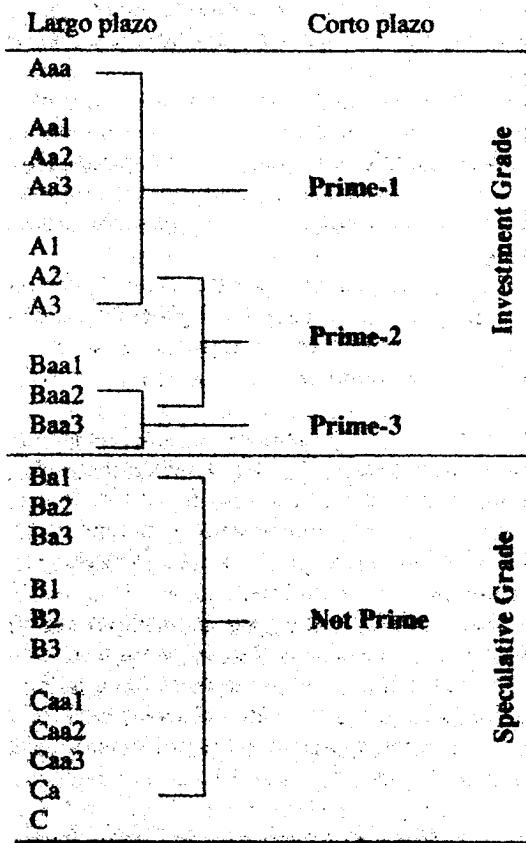
Hay sin embargo otros países que ya trabajan en la buena dirección. Destaca América Central, que ha registrado un aumento del 23 por ciento en llegadas de visitantes y pernoctaciones. Pero también América del Sur, con el 10 por ciento, y especialmente África, donde los incrementos han sido también altos: del 9 por ciento en tales llegadas. Como vemos incrementos muy superiores al propio crecimiento del sector a nivel mundial.

Entre los países de África con mejores resultados destaca Marruecos con un incremento del 22% y Zimbabwe, el 17%. Mientras los importantes destinos turísticos de Túnez y Sudáfrica, siguen registrando un crecimiento sostenido del 3,4 y el 3,2% respectivamente. En total, 27,2 millones de turistas, con una cuota de mercado del 4,2% mundial y unos ingresos superiores a los 11.000 millones de dólares. Modestos todavía, *pero in crescendo*, y de notable interés para el desarrollo del continente.

Y es que hay pocas actividades productivas más democráticas, desde el punto de vista de la participación, que la del sector turismo. Cualquier ciudadano puede convertirse por acción u omisión en un agente impulsor o retardatario del mismo en su país. Necesita de casi todos e implica a casi todos. Empezando por los gobiernos y sus



### Escala de calificaciones de Moody's



Las Calificaciones largo plazo de los «EMU-11»  
Deuda emitida en moneda extranjera (1999)

	«Techo» país	Deuda del Estado	Tendencia
Alemania	Aaa	Aaa	Estable
Austria	Aaa	Aaa	Estable
Bélgica	Aaa	Aaa	Estable
España	Aaa	Aaa	Positiva
Finlandia	Aaa	Aaa	Estable
Francia	Aaa	Aaa	Estable
Holanda	Aaa	Aaa	Estable
Irlanda	Aaa	Aaa	Estable
Italia	Aaa	Aaa	Positiva
Luxemburgo	Aaa	Aaa	Estable
Portugal	Aaa	Aaa	Estable

Fuente: recopilación propia. También existe relación entre la buena calificación de un país y el desarrollo de su sector turismo financiero y de servicios.

funcionarios, eliminando arbitrariedades, agilizando visados y garantizando la seguridad y el cumplimiento de los acuerdos. Pero siguiendo por el conductor que recoge al visitante en el aeropuerto, quienes mantienen la limpieza en las calles, la higiene en los establecimientos o la atención en el hotel.

Requiere del buen talante de cualquier vendedor o servidor público, y hasta de la persona anónima que mantiene limpia su acera o la fachada de su casa. Necesita de servicios mínimos y ciertas garantías de salubridad que acaban por beneficiar a la población local, siguiendo círculos concéntricos. Anima las producciones locales, con reducidos costes de comercialización y creando beneficiarios directos e inmediatos entre los productores nacionales.

El turismo puede ser fuente de ingresos para cualquier persona dado su carácter de actividad abierta a la iniciativa individual y local. Donde cada ciudadano tiene algo que aportar a su éxito. Pudiendo implicarse en el mejor acondicionamiento urbano e inmobiliario del país. En el mantenimiento de su patrimonio autóctono, artístico, cultural, medioambiental.

Un sector que favorece el enriquecimiento educacional y cultural de sus gentes al relacionarse con las de otros países. Propicia la generalización y adopción de pautas que como la seguridad, favorecen a otras ramas de actividad económica. Hace crecer el perfil del país, de cara a su mayor conocimiento y margen de negociación en el exterior. Ayuda a modular de forma más positiva el comportamiento de los gobernantes, observados en su talante por los visitantes.

Lo que no han conseguido las estrategias de sustitución de importaciones, la exportación de excedentes, del *vent for surplus*, o los *staples*, con las exportaciones intensivas, lo podría conseguir el turismo, si se persiste en la línea iniciada en algunos países en desarrollo. En éstos, el seguimiento del sector turístico constituye, además de una fuente de divisas, un auténtico «test» sobre la situación general del país y su población.

## **2. Medio ambiente y política de turismo de la Unión Europea**

El reconocimiento de la trascendencia económica del sector turístico para el conjunto de los propios países de la Unión Europea, U.E., viene manifestándose en ésta cada vez con más fuerza. De hecho la política turística ya fue objeto de una declaración aneja al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, junto con la protección civil y la energía. Pero hasta ahora las acciones en turismo, como el programa Philoxenia, se venían realizando en el marco de *otras políticas* de la Unión como las de medio ambiente, libre circulación de personas, formación u otras.

Desde la entrada en vigor del Tratado de Amsterdam, el pasado 2 de mayo, constituye una política específica. Y según el informe del Grupo de Alto Nivel (G.A.N), sobre el Turismo y el Empleo tiene cinco grandes ámbitos de actuación:

- 1) Animar a las empresas del sector turístico a dar respuesta a las necesidades de la clientela;
- 2) mejorar el funcionamiento del mercado del turismo mediante el perfeccionamiento del entorno empresarial;
- 3) modernizar y mejorar la eficacia de las infraestructuras vinculadas al turismo;
- 4) valorizar los recursos humanos empleados en el sector;
- 5) favorecer el desarrollo sostenible del turismo.

El citado informe reivindica para el turismo europeo el reconocimiento político que merece en calidad de sector de vanguardia para el conjunto de la Unión. E invita a la

Comisión a asegurar unas labores de coordinación y de consulta eficaces y sistemáticas entre sus servicios y toda medida que afecte al sector. También a evaluar, periódicamente, el curso dado a las recomendaciones presentadas, habiéndose propuesto una Cumbre anual del turismo.

El referido «G.A.N.» confirma el papel fundamental jugado por el sector en la realización de los objetivos de la UE y, en particular, en el crecimiento y la creación de empleo. En sus previsiones el turismo debería experimentar, en el curso de los próximos diez años, tasas de crecimiento apreciables, superiores a la media del conjunto de la economía. Estas tasas se situarían en una horquilla anual de 2,5% a 4% en términos de facturación y de 1,0 a 1,5% en términos de empleo. Ello significa que a escala de la UE podrían crearse entre 2,2 y 3,3 millones de nuevos puestos de trabajo en las actividades turísticas de aquí al final de la próxima década, sin contar el impacto de generación de empleo en otras actividades.

Pero cada vez más la demanda turística exige un esmerado medio ambiente. Por ello, en este aspecto, la política comunitaria está dirigida a la protección, conservación y mejora de la calidad medio ambiental y la salud humana, así como al uso racional de los recursos naturales. En la esfera internacional contribuye al fomento de medidas destinadas a afrontar los problemas regionales y mundiales del medio ambiente (artículo 130R, antiguo art. 174).

Con la entrada en vigor del Tratado de Amsterdam, el concepto de «desarrollo sostenible» ha quedado incluido entre los objetivos de la Unión Europea, quedando reforzada la integración de la protección del medio ambiente en lo referido al mercado interior y el conjunto de las demás políticas comunitarias.

¿Cómo toma sus decisiones el Consejo para alcanzar sus objetivos en política de medio ambiente? Hay tres formas: a) Previa consulta del Comité Económico y Social y al Comité de Regiones y codecisión con el Parlamento Europeo (P.E.) para programas de acción de carácter general que determinen los objetivos generales que deben alcanzarse (artículo 175, antiguo art. 130s, apartado 1); b) previa consulta al Comité Económico y Social (C.E.S.) y cooperación con el propio P.E., para la aplicación de programas y disposiciones que afecten a las medidas a tomar; c) Por unanimidad y previa consulta (dictamen simple) del P.E. y del Comité Económico y Social y del de Regiones, cuando el tema en cuestión tenga repercusiones en la ordenación del territorio, la legislación fiscal, el uso del suelo (excepto medidas generales y gestión de residuos) o que afecten significativamente a un Estado miembro por la elección entre diferentes fuentes de energía (Artículo 130s —hoy art.175— apartado segundo).

En las propuestas que pudieran tener consecuencias sobre el medio ambiente, la Comisión se responsabiliza de preparar estudios de evaluación de impacto medioambiental. Y existe la posibilidad de que un Estado miembro aplique normas más estrictas, en función de problemas propios de medio ambiente. Pero la Comisión Europea sigue controlando que estas normas no obstaculicen el mercado interior.

Salvo determinadas medidas comunitarias, es regla que los Estados tengan a su cargo la financiación y ejecución de las políticas medioambientales, salvo que los costes sean desproporcionados; y pueden recaer sobre el Fondo de Cohesión.

## CAPÍTULO 9

### COMERCIO INTERNACIONAL Y AYUDA AL DESARROLLO\*

«No puede haber población grande, abundancia, esplendor, sin el auxilio de un comercio grande y útil: sin la concurrencia de muchas y buenas manufacturas.»

JERÓNIMO DE USTÁRIZ (1670-1732)  
*Teoría y práctica del Comercio y la Marina, 1724*

#### 1. COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO

Entre principios de los cincuenta y los primeros años noventa, el comercio internacional se ha multiplicado aproximadamente por 15 en términos reales.

Para Nurkse (1961) el comercio representó durante el siglo XIX la locomotora del desarrollo en determinados países como el Reino Unido, Alemania o Estados Unidos.

Esta importancia dio lugar a que Kravis (1970) acuñara el término *handmaiden of growth*, señalando que lo principal pasa por el desarrollo de las condiciones internas de un país, y que el comercio representa un estímulo suplementario que cuando menos ayuda al desarrollo de dos maneras:

1. Representa una prueba para la estructura económica del país, al tener que adecuar sus industrias a los precios y costes internacionales.
2. Ayuda a encontrar áreas donde existe alguna ventaja competitiva.

\* CARMONA, A. M., y MORILLAS, J.: epígrafes 1 a 4.

Todas estas cuestiones está aún hoy siendo contrastadas de forma cada vez más intensa. La actualidad de las contrastaciones se debe a que el comercio internacional en la actualidad, según Muñoz (1992), posee estas notas características:

1. Es creciente.
2. Se concentra en los países desarrollados.
3. Suele ser un comercio de productos manufacturados.
4. Los productos a comerciar cada vez son menos intensivos en trabajo y en recursos naturales, y más intensivos en economías de escala, diferenciación y tecnología.

Se advierte que los países desarrollados comercian de forma mayoritaria con productos manufacturados, mientras que los menos desarrollados están mucho más centrados en productos agrarios y materias primas.

También se constata que durante las últimas décadas se ha producido un auge del denominado *comercio intraindustrial*, denominación debida a Grubel (1967), o comercio entre productos de la misma industria (un país importa pistones para automóviles y exporta volantes para automóviles).

**Distribución geográfica del PIB, comercio exterior y población mundial (en % sobre el total)**

	PIB mundial	Comercio exterior	% población
<i>Economías avanzadas</i>	55,3	77,1	15,7
— EE. UU.	20,4	13,7	4,6
— Japón	7,7	7,1	2,2
— UE	19,8	37,9	6,4
— Economías asiáticas industr.	3,4	10,3	1,3
<i>Países en desarrollo</i>	39,9	18,6	77,3
— África	3,3	2,0	11,5
— Asia	23,1	8,4	52,3
(China)	11,6	3,1	21,2
— Oriente medio y Europa	4,6	3,8	5,1
— América	8,8	4,4	8,4
<i>Países en transición</i>	4,8	4,2	7,0
— Rusia	1,9	1,5	2,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: FMI.

Otra característica del comercio internacional en las últimas décadas es la relativa a que los productos manufacturados de exportación de los países desarrollados cada vez poseen un mayor componente de importaciones.

También en las últimas décadas han aparecido determinados países que han cambiado el panorama de la estructura del comercio internacional. Se trata de los Nuevos Países Industrializados (NPI) o NIC en inglés: Singapur, Corea del Sur, Taiwan y otros. Para darse cuenta de la presencia reciente de los NPI en la estructura del comercio internacional no hay más que fijarse que los Estados Unidos importaba de los NIC en 1962 un 6,5% del total de sus importaciones, mientras que en 1985 importó un 16,4%.

Hay que hacer notar también que la etapa de transición al desarrollo se constata en la estructura del comercio de un país; en definitiva, cuando el país se industrializa la exportación industrial es la que se hace predominante.

## 2. MEDICIONES DEL COMERCIO Y PROTECCIONISMO

Escuetamente puede indicarse que no es difícil medir la intensidad comercial de un determinado país. Calculamos el nivel de apertura de los países de diversas formas:  $(X/PIB)$  o  $(M/PIB)$  o  $((X + M)/PIB)$ .

De un sector en concreto podrá también calcularse:  $M_i/(P_i/M_i)$ , siendo  $P_i$  la producción del bien  $i$  en el país y  $M_i$  las importaciones del bien  $i$ .

Cuando una nación decide proteger su producción interna a través de mecanismos protectores que mayoritariamente suelen ser arancelarios, puede estar incurriendo mayoritariamente en la generación de importantes deseconomías.

En definitiva, los efectos del proteccionismo pueden resumirse en:

1. Pérdida para los consumidores locales que tienen que comprar producción propia a mayor precio.
2. Ganancia para los productores locales ya que conjuntamente están «monopolizando» el mercado.
3. Ganancia para el Gobierno. Al principio el erario público se beneficia de los impuestos en frontera.

El proteccionismo está en desuso en los países que se definen como desarrollados. Existe, no obstante, una interesante posición que señala que el proteccionismo confiere positivos efectos cuando se trata de proteger una industria naciente en una determinada región del planeta. Sin embargo esta postura deberá ser defendida únicamente si se trata de un proteccionismo temporal, temporalidad que puede venirse al traste frente a la tentación de continuar con dicha protección.

Por otra parte, como señala Olson (1965), suele ser un reducido grupo de personas con un reducido grupo de intereses el que suele presionar en un determinado país para que éste se proteja y en cierto modo se aisle de los flujos comerciales exteriores.

Existen diversas formas de proteccionismo. El *arancel*, la más común de ellas, no es otra cosa que un gravámen sobre el valor de los productos importados; de esta manera el arancel elevará los precios del producto importado y por lo tanto reducirá su consumo. Otra forma de proteccionismo pasa por establecer *cuotas o contingentes de importación*, de tal manera que se limita la cantidad de producto a importar a una determinada cifra. Una variedad de la anterior forma de protección es la denominada *restricción voluntaria de exportaciones*, de tal manera que un país se compromete a no exportar a otro más allá de una determinada cantidad; como señala Muñoz (1992), a finales de los ochenta el GATT detectó al menos 300 acuerdos de este tipo. Otra fórmula pasa por los *requisitos de contenido local*, de forma que se obliga a que el producto que se venda en el país contenga un determinado porcentaje del valor añadido de producción propia. La *provisión nacional de bienes y servicios* es también un mecanismo protector de tal manera que los agentes económicos de un país —fundamentalmente el sector público— compran producción nacional antes que producción importada de menor precio. Los *subsidios a la exportación* representan también mecanismos protectores en sentido inverso ya que distorsionan sobremanera los mercados internacionales.

Existen varias formas de medir la protección de un país. La *protección efectiva*, por ejemplo, cuantifica la proporción en la que el precio de un producto *i* exceda a causa de los derechos arancelarios al precio que correspondería al mismo en régimen de libertad de mercados. De esta manera, la protección efectiva podría calcularse del siguiente modo:

$$PE_i = (P'_i - P_i)/P_i \times 100$$

siendo  $P'_i$  el precio interior del producto *i* y  $P_i$  el precio internacional del producto *i*.

Otra forma de medir la protección consiste en establecer la relación entre los impuestos a la importación y el total de importaciones.

### 3. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 3.1. *La teoría de las ventajas comparativas*

Ricardo, como se sabe, fue el primero en formular a principio del XIX la necesidad de que los países se especializaran en aquellos productos en los que fueran capaces de obtener una ventaja en los costes. En definitiva se trata de una especialización productiva y exportadora en aquellos bienes que fueran capaces de producir con mayor eficacia.

De esta manera los costes de los productos para la sociedad serían menores y por lo tanto se generaría una renta que serviría para otros fines productivos.

La *Teoría de las Ventajas Comparativas* supone la base para el estudio del comercio internacional, de tal manera que a partir de esta, y sobre todo a partir de las críticas de la misma, se han ido formulando otras aportaciones de sumo interés.

Esta teoría sirvió para impulsar políticamente una mayor apertura de los países, sobre la base y la necesidad de crecimiento y desarrollo para las naciones.

Para medir las ventajas comparativas de un país, por otra parte, se utiliza un método *ex-post* denominado Ventajas Comparativas Reveladas. De esta manera, un país que exporta de una determinada rama más que importa y con mayor intensidad, puede señalarse que, dependiendo de dicha intensidad, este país revela una ventaja comparativa en dicha rama. Siendo  $i$  la rama sobre la que se intenta calcular su ventaja comparativa,  $X$  las exportaciones y  $M$  las importaciones, la Ventaja Comparativa Revelada de la rama  $i$  se medirá de la siguiente forma:

$$VCR_i = (X_i/M_i) / (\sum X_i / \sum M_i)$$

### 3.2. Teorema de Heckscher-Ohlin y Paradoja de Leontief

El *Teorema de Heckscher-Ohlin* se basa en la observación de que los países tienden a exportar aquellos productos intensivos en el recurso o factor que poseen. Así, una nación con abundancia de mano de obra y escasez de capital, exportará, según este teorema, bienes intensivos en trabajo.

A este respecto, el economista estoniano afincado posteriormente en Norteamérica, Leontief, señaló que siendo los Estados Unidos la nación con más capital del mundo y una relación capital/trabajo en numerosos casos superior a uno, se advertía que, aún así, exportaba productos intensivos en trabajo. Esta es la llamada *Paradoja de Leontief*.

Sin embargo, el análisis de Leontief se redujo para un período excesivamente limitado de tiempo, por lo que simplemente puede señalarse que el Teorema no se contrasta sino para un determinado país durante un determinado espacio de tiempo, es decir, que se trata de una excepción.

### 3.3. Las diferencias tecnológicas

Krugman y Obstfeld (1988) entre otros, amparándose en la Teoría de las Ventajas Comparativas, señalaron que los países se especializan en los mercados internacionales a partir de las *diferencias tecnológicas* existentes entre ellos.

En este aspecto, hay que identificar que las diferencias tecnológicas, para empezar, van a ser el principal modo de dominación de los mercados internacionales. Las patentes o cualquier otra forma de apropiación de las innovaciones supone la monopolización de la producción de un determinado producto a escala mundial. A partir de aquí puede entenderse con suma facilidad el dominio del comercio internacional por parte de algunos países durante determinadas etapas



históricas. Efectivamente, se contrasta a lo largo de la historia, como un país innovador es capaz posteriormente de dominar los flujos comerciales.

Del mismo modo, puede ampliarse esta formulación señalando que determinados países que poseen un cualitativamente elevado *capital humano* están mejor preparados para generar productos, servicios, utilidades en suma, que sirvan a los demás países. Una nación con dicho capital humano será capaz de imitar los productos que importa y por lo tanto sustituir dichas importaciones por producción autóctona, incluso, exportar.

### **3.4. *El Modelo del Ciclo del Producto de Vernon***

Tuvo que ser Vernon (1966) el que explicitara el ya famoso *Modelo del Ciclo del Producto*. Según este modelo, los flujos comerciales en el mundo tendrán un determinado sentido dependiendo de la etapa del período de vida de dicho producto.

De esta manera se señala que son los países desarrollados los que mayormente generan las más importantes innovaciones. A partir de la aparición de éstas comienza en el país innovador la producción de dicho bien que posteriormente será exportado a otros países de parecido desarrollo al anterior. Al cabo del tiempo, cuando el producto comienza a madurar, empezará a ser producido también en los países del entorno económico del anterior. En una siguiente fase, el producto se ha estandarizado de tal manera que sus costes se han abaratado lo suficiente como para que pueda ser adquirido por países menos desarrollados. Y en cuarto lugar, cuando la estandarización alcanza un cierto límite, es cuando los países menos desarrollados poseedores de recursos menos caros, comienzan a producir dicho producto a través de labores de montaje o métodos de producción similares.

### **3.5. *Diferenciación del producto y comercio intraindustrial***

Existe una cuestión que echa por tierra parcialmente la sencilla exposición de la Teoría de las Ventajas Comparativas. Es decir, además del precio existen otros factores que influyen en las relaciones comerciales. Para empezar, la Teoría clásica se presenta con la hipótesis de que en Portugal y en el Reino Unido se produce el mismo vino. Esto trae a colación el hecho de que determinados países se especializan en la *diferenciación de determinados productos*, al ser capaces de incluir unas determinadas variaciones que hacen observar que la Teoría que comenzó a exponer Ricardo goza de gran simplicidad.

En este aspecto, las acciones de marketing, distribución, diseño, etc, juegan, como puede imaginarse, un papel sustancial.

Por otro lado, se constata la existencia de comercio por parte de los países desarrollados en cuanto a distintos productos de un mismo sector. Es decir, principalmente son los países desarrollados los que importan y exportan productos de un mismo sector, rama o industria. Tan es así que el analista puede encontrarse que Alemania exporta a Italia componentes para automóviles, e Italia exporta a

Alemania también componentes para automóviles. A este caso se le ha dado en llamar *comercio intraindustrial*.

### 3.6. La Hipótesis de Prebisch-Singer

El planteamiento de la denominada *relación real de intercambio* disfrutó de un fuerte empuje a partir de la crisis de 1973, cuando el incremento de los precios del petróleo y por lo tanto de sus derivados, supuso una clara preocupación por parte de las autoridades y de los técnicos acerca de la escasez de recursos no renovables.

La relación real de intercambio, podemos seguir definiéndola como el cociente entre el índice de precios de los productos exportados y el índice de precios de los productos importados expresados en la moneda del país que se considere. Viene a indicarnos si los precios de los productos que importamos suben más (o menos) que los precios de los que exportamos.

De esta manera, existen diversas formulaciones.

Por un lado, la *relación de intercambio neta o de precios unitarios* toma la siguiente expresión:

$$Tin = (Px/Pm) \times 100$$

siendo  $Px$  y  $Pm$  los índices de precios de los productos exportados y los importados respectivamente.

Por otro lado, existe una formulación distinta denominada *relación de intercambio de mercancías brutas*:

$$Tmb = (Qx/Qm) \times 100$$

siendo  $Qx$  y  $Qm$  los índices respectivos de cantidades exportadas e importadas.

La primera fórmula,  $Tin$ , fue corregida teniendo en cuenta la cantidad de exportaciones y su evolución, midiendo así los ingresos por exportaciones corregidos por el índice de precios de las importaciones; a esto se le denomina *relación de intercambio de renta*:

$$Tir = (Px/Pm) \times Qx = Tin \times Qx$$

Sin embargo, en algunas ocasiones el índice de precios de las exportaciones disminuye, no porque se haya producido un cambio desfavorable en los mercados internacionales, sino porque se ha logrado aumentar la productividad en la fabricación de los productos exportados. Por ello, para tener esto en cuenta, se utiliza la *relación de intercambio factorial simple*:

$$Tifs = (Px/Pm) \times PVx$$

siendo  $PVx$  el índice de productividad de la producción exportadora.

Claro está que tener en cuenta los avances de la productividad también se puede hacer sobre las exportaciones, de tal manera que se obtendría la *relación de intercambio factorial doble*:

$$Tifd = (PxZx/PmZm) \times 100$$

Hay que señalar que algunos autores intentaron demostrar que el comercio de los países subdesarrollados podría no servir para el desarrollo del propio país ya que su relación real de intercambio empeora al ser estos exportadores de materias primas y productos agrarios, frente al comercio de los países desarrollados, comercio con demanda lo suficientemente alta y menos afectada.

Tanto Prebisch como Singer, intentaron probar que los precios de los productos primarios se deterioran tendencialmente en relación a los de los productos manufacturados, de tal manera que la especialización en productos primarios —como recomienda la teoría de las ventajas comparativas para algunos países— actuaría como un límite al crecimiento a largo plazo para los países menos favorecidos. A esta formulación se la denomina *hipótesis Prebisch-Singer* o *deterioro de la relación de intercambio de los países subdesarrollados*.

De todas formas, existen otras contrastaciones que niegan la *hipótesis Prebisch-Singer*, haciendo ver que el deterioro de la relación real de intercambio depende del período de tiempo que se analice, la situación de los mercados y, sobre todo, del tipo de productos del que se trate.

#### 4. ESTRATEGIAS COMERCIALES DE DESARROLLO

La importancia de adecuar el comercio internacional de un país a su desarrollo económico, en definitiva, buscar que sus relaciones con el exterior sirvan de efecto expansivo y no limitativo para el desarrollo, es de lo que tratan las denominadas estrategias comerciales de desarrollo.

La cuestión es, por un lado, que el país no desarrollado vaya cambiando sus estructuras productivas adecuándolas al comercio internacional. De este modo aparecen numerosas estrategias que parten de teorías comerciales que a continuación se exponen.

##### 4.1. *Las economías de exportación*

La *Teoría del vent for surplus* comenzó a desarrollarse por parte de Mynt (1958), de tal manera que señala que las exportaciones primarias de un país no desarrollado generarán unos excedentes como para impulsar el desarrollo del resto del sistema económico. Se trataría de utilizar aquellos factores o recursos sub-utilizados en el país de cara a generar con ellos una renta suficiente como para aplicarla a otros desarrollos del sistema. Mynt utilizó esta teoría a partir del ejemplo sobre los excedentes laborales inmovilizados en la India.

La *staple theory* de Watkins (1963) es un desarrollo de la anterior, tratando de esta manera de analizar la conexión entre las exportaciones primarias y el resto de la economía. El efecto de las exportaciones de *staples* o exportaciones intensivas en recursos naturales, dependerá de la tecnología utilizada en el sector exportador, de los *linkages* o eslabonamientos con el resto de los sectores, de la política del sector público y de la presencia de factores externos.

A partir del *modelo dual*, se intenta también explicar si el sector exportador primario tira de la economía tradicional aumentando la productividad por el traslado de factores a un sector moderno más productivo.

Bhagwati (1958) señaló la posibilidad de que se produjera un *crecimiento empobrecedor*, es decir, que el desarrollo y el aumento cuantitativo de la exportación de bienes primarios suponga una disminución en los precios internacionales de estos bienes y que por lo tanto el aumento de las exportaciones de estos productos no sirva para el desarrollo.

A partir del modelo centro-periferia y en el que se señala que los beneficios de las exportaciones de los países periféricos son recogidos por los centrales, se apostó por una estrategia encaminada a la *diversificación* de la economía subdesarrollada hacia otros sectores distintos al primario.

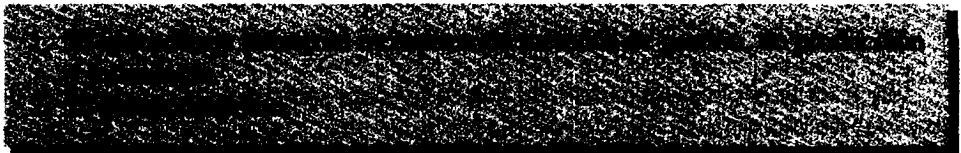
También hay que establecer una estrategia que evite la denominada *enfermedad holandesa*. Efectivamente, a principios de los setenta las exportaciones de gas natural holandeses supusieron un importante impulso al *superávit* de la Balanza Comercial de Holanda, lo que dió lugar a la revalorización de la corona y por tanto a una importante afectación negativa sobre el resto de sus exportaciones y positiva para las importaciones.

Sin embargo, hasta ahora el análisis se está centrando en estrategias derivadas de teorías relativas al fomento del desarrollo a partir de las exportaciones primarias. Si bien esto ha ocurrido en algunos países, los fracasos en este aspecto son numerosos. Y es que los principales problemas de este tipo de economías pasan por saber cómo quedarse con los recursos generados, cómo utilizarlos y cómo crear *linkages* que tiren del resto del sistema.

#### 4.2. *La estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones*

La debilidad de las exportaciones primarias frente al comercio de productos manufacturados es evidente. Los efectos perversos de la especialización primaria pasan por la baja elasticidad renta de los productos primarios, la aparición de productos sintéticos sustitutivos y el deterioro de la relación de intercambio.

Frente a esto aparece la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, industrialización que se basa por lo general, aunque no siempre, en dos instrumentos:



En definitiva, se trata de crear el germen industrial de tal manera que éste vaya siendo alimentado por la importación de conocimientos para desarrollarlo prote-

giéndolo de la competencia internacional. Hay que tener en cuenta que este proteccionismo ha de ser temporal, mientras el nuevo sector se desarrolla, ya que un proteccionismo alargado en el tiempo traerá consigo todos los efectos perversos de éste.

Sin embargo, en numerosos casos esta estrategia fracasó ampliamente. Las causas de los fracasos se deben según Balassa (1971) a:

- a) Ampliación temporal del proteccionismo.
- b) Desprecio de las actividades no industriales.
- c) Aislamiento con respecto a los mercados y precios internacionales.
- d) Deterioro de la Balanza Comercial.

#### **4.3. La industrialización orientada a la exportación**

Sin embargo, a diferencia de la estrategia anterior, si la industrialización se orienta a la exportación, los nuevos sectores estarán sometidos a la disciplina que otorgan los mercados internacionales, aunque su debilidad y vulnerabilidad sea mayor al comienzo dado que están desprotegidos.

Por otro lado, esta estrategia supone una ampliación del tamaño del mercado y por lo tanto la posibilidad de generar economías de escala crecientes, al mismo tiempo que se accede con mayor facilidad a los gustos, mercados y tecnologías internacionales, de la misma manera que los recursos y factores se mueven con mayor facilidad.

Precisamente los NPI dirigieron su estrategia comercial hacia la industrialización orientada a la exportación. De esta manera los cuatro *dragones* asiáticos (Singapur, Corea del Sur, Hong-Kong y Taiwan) representan el 12% del comercio internacional. Sin embargo, no hay que engañarse, esto sólo es en apariencia dado que estos países tuvieron una etapa primera de proteccionismo, etapa que sirvió para generar aprendizaje industrial, eso sí, mantenida durante un breve espacio de tiempo.

## **5. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y SUS EFECTOS. VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

Integración económica es aquella que se produce entre dos o más unidades de producción o consumo. Siendo las integraciones más importantes son las que se producen entre países, como la UE.

Existe un tipo de relaciones entre naciones que se denomina *zonas preferenciales de comercio*, como la Commonwealth. Se define como un trato comercial bilateral favorable entre determinados países. La OMC no impulsa estos tratos

preferentes, motivo por el cual tienden a su desaparición. Otra cuestión distinta es la relativa al mecanismo de preferencias generalizadas, que impulsado por la UNCTAD se lleva a cabo a través de un trato favorable a los productos de los países subdesarrollados por parte de los países desarrollados.

La integración suele producirse por fases:

- 1.ª Zona preferencial de comercio. Trato comercial bilateral favorable.
- 2.ª Zona de libre comercio. Se eliminan las tarifas intracomunitarias, pero se mantienen por cada país miembros distintas con respecto a terceros.
- 3.ª Unión aduanera. Añade la equiparación de tarifas respecto a terceros.
- 4.ª Mercado común. Se añade la supresión de las dificultades existentes relativas al movimiento de factores (de todos o de algunos).
- 5.ª Unión económica. Se añade la armonización de las políticas económicas nacionales.
- 6.ª Unión Económica y Monetaria. Añade la moneda única.
- 7.ª Integración Económica Total. Se añade la unificación de las políticas económicas y la existencia de una autoridad supranacional real.

Han sido muchos los tratadistas que han trabajado sobre los efectos económicos que genera una unión aduanera. Por ejemplo, Cournot durante los años veinte, o Wicksell durante los años treinta.

Sin embargo fue a partir de 1950, precisamente cuando comenzaba a gestarse la Comunidad Económica Europea, cuando aparecieron los estudios más rigurosos por parte de autores como Byé, Giersch o Viner.

Muchos de los primeros estudios no pretendieron analizar los efectos de la unión aduanera, sino los efectos de su no constitución, es decir, ¿qué pasaría si se elevasen las tarifas? Pueden obtenerse dos tipos de respuestas:

1. La producción de los productores extranjeros con más bajos costes pasará a ser producción doméstica.
2. Se desplaza la demanda de los consumidores, reduciéndose así el bienestar.

Así, siguiendo a Viner, los efectos económicos de una unión aduanera pueden clasificarse en dos grupos:

1. *Efectos estáticos*. Sobre la producción y los flujos del comercio.
2. *Efectos dinámicos*. Economías de escala, aumento del esfuerzo tecnológico, etc.

A su vez, los efectos estáticos son principalmente dos:

1. *Efecto creación de comercio*: Cuando al implantarse una unión aduanera se anula la producción de un determinado bien por parte de un país

**ALENA**  
Association de libre-échange nord-américain  
**NAFTA**  
North American Free Trade Association  
1989 Canada, Etats-Unis, Mexique

**OCDE**  
Organisation de Coopération et de Développement Economiques  
1960 Canada, Etats-Unis, Mexique, Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Japon, République tchèque, Turquie, Australie, Nouvelle-Zélande.

**UNION EUROPÉENNE**  
1993 Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède.

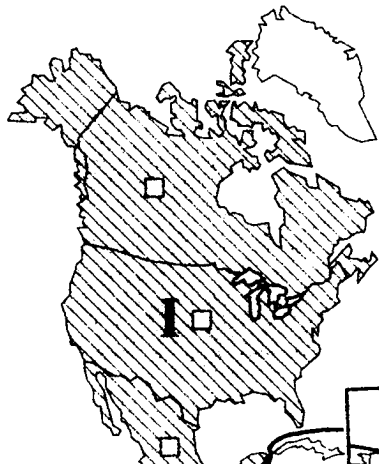
**CEI**  
Communauté des Etats indépendants  
**CIS**  
Commonwealth of Independent States.  
1991 Arménie, Azerbaïdjan, Biélorussie, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, Moldavie, Ouzbékistan, Russie, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine.

**Groupe de Visegrad ACELE**  
Accord Centre-Européen de Libre-Echange  
1992 Hongrie, Pologne, Slovaquie, Rép. Tchèque.  
1995 Slovénie.

## Regroupements territoriaux

### Les 8 ensembles

- I Alena
- II Amérique centrale et du Sud
- III Europe occidentale
- IV Europe orientale et ex-URSS
- V Maghreb-Moyen-Orient
- V1 Maghreb
- V2 Moyen-Orient
- VI Afrique subsaharienne
- VII Asie du Sud
- VIII Pacifique occidental
- VIII1 Asie du Nord-Est
- VIII2 Asie du Sud-Est
- VIII3 Asustralasie



**UMA**  
Union du Maghreb  
1989 en sommeil: Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie, Tunisie.

**CARICOM**  
Communauté des Caraïbes

**MCCA**  
1961 Guatemala, Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica.

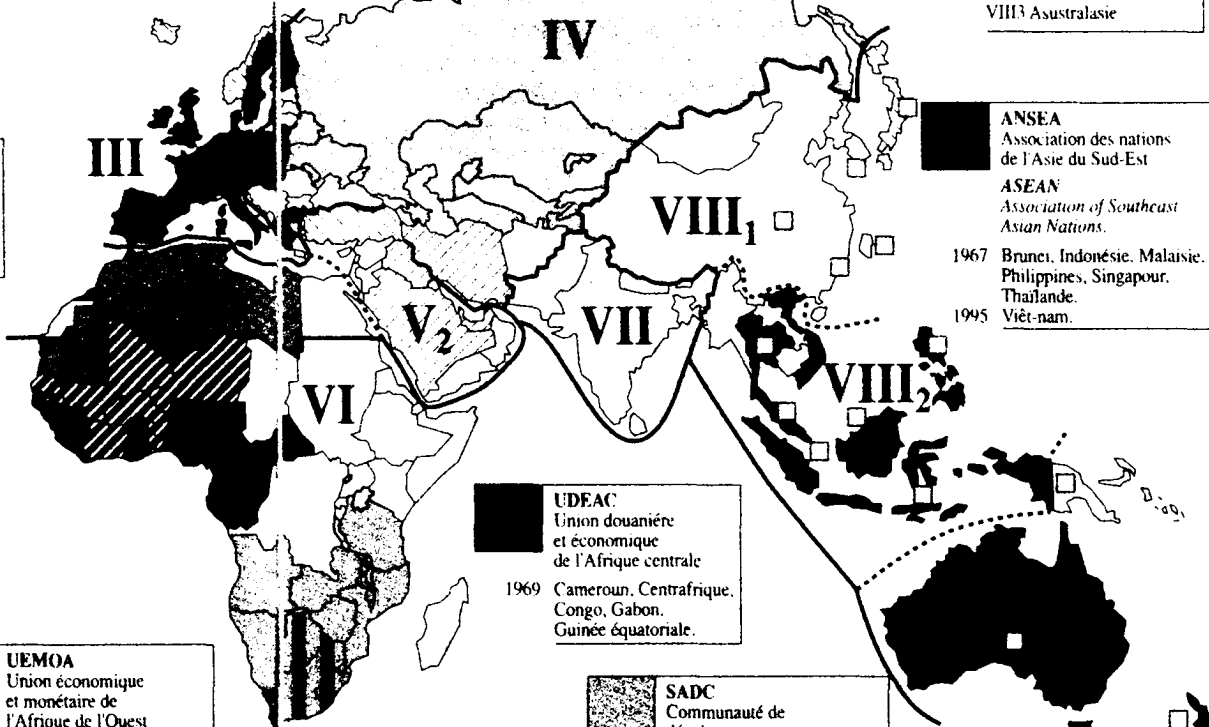
**MERCOSUR**  
Marché commun du Cône Sud  
1991 Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay  
1996 Associés: Bolivie, Chili.

**OPEC**  
Organisation of Petroleum Exporting Countries  
1960 Arabie Saoudite, Irak, Iran, Koweït, Venezuela.  
1961 + Qatar.  
1962 + Indonésie et Libye;  
1967 + Emirats arabes Unis;  
1969 + Algérie;  
1971 + Nigeria;  
1973 + Equateur;  
1975 + Gabon;  
1993 retrait de l'Equateur.

**PACTE ANDIN**  
1969 Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou, Venezuela.

**UEMOA**  
Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest  
1994 Bénin, Burkina Faso, Côte-d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

**CEDEAO**  
Communauté Economique pour le Développement des Etats de l'Afrique de l'Ouest  
1975 Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte-d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Mauritanie, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo.



**ANSEA**  
Association des nations de l'Asie du Sud-Est  
**ASEAN**  
Association of Southeast Asian Nations.  
1967 Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande.  
1995 Viêt-nam.

**UDEAC**  
Union douanière et économique de l'Afrique centrale  
1969 Cameroun, Centrafrique, Congo, Gabon, Guinée équatoriale.

**SADC**  
Communauté de développement de l'Afrique du Sud  
1992 Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Namibie, Malawi, Mozambique, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe.

**ANZCERTA**  
Australia, New Zealand, closer Economic Relations Trade

**APEC**  
Coopération économique Asie-Pacifique  
1989 Canada, Chili, Etats-Unis, Mexique, Chine, Hong Kong, Taiwan, Rép. de Corée, Brunei, Indonésie, Japon, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Australie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouv. Guinée.

**SACU**  
Union douanière de l'Afrique australe  
1969 Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Swaziland.

— Limites d'ensembles  
- - - - - Limites de sous-ensembles

Fuente: Images économique du monde, 1996-1997 (Paris, SEDES, 1997)

miembro y se sustituye por un comercio nuevo desde otro país miembro.

2. *Efecto desviación de comercio*: Cuando una vez impuesta la unión aduanera se desplazan las importaciones de terceros países por la de algún país socio de la unión.

Respecto a las ventajas y desventajas de la integración económica, los efectos creación y desviación de comercio anteriormente señalados resultan las dos primeras ventajas. No volveremos a comentarlos; un impulso así al comercio supondrá la generación de excedentes necesarios como para dar lugar a significativos incrementos de renta.

Sin embargo los efectos de la integración económica sobre el bienestar dependerán de otros muchos factores. Así puede decirse que aumentará el bienestar de forma más intensa según:

1. El tamaño de la unión sea mayor.
2. Las economías de los países a integrar sean suficientemente competitivas, y no complementarias
3. La proximidad de los países, ya que cuanto más cercanos mejor se difundirán los efectos, así como serán menores los costes de transporte.
4. Cuanto más elevados sean los aranceles previos, mayores serán obviamente los efectos de la integración.

También conviene resaltar otras consecuencias del tipo:

1. Aumento de la competencia.
2. Producción de economías de escala al incrementarse el tamaño del mercado.
3. Aumento del número de bienes a disfrutar.
4. Aumento de la posibilidad de llevar a cabo nuevas actividades.

## 6. LA AYUDA AL DESARROLLO

Al terminar la Segunda Guerra Mundial se inicia una Asistencia Técnica que más tarde permitiría el diseño del actual sistema de Cooperación Internacional al Desarrollo bajo las modalidades de Ayuda Multilateral y Bilateral.



### **6.1. Ayuda Multilateral**

Con la ayuda multilateral se inicia la Cooperación al Desarrollo a través de una compleja red de Organismos multilaterales que se convertirían en la pieza clave para la promoción del desarrollo de lo que se denominó en sus orígenes como Tercer Mundo y más tarde como Países En Desarrollo.

Es en 1945 cuando surgen las principales estructuras básicas para la Ayuda al Desarrollo creándose por un lado la familia de las Naciones Unidas y por otro lado al Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (B.I.R.D.), comúnmente conocido como Banco Mundial.

Sin que inicialmente se hubiera planteado así, estas dos últimas Instituciones el F.M.I. y el B.I.R.D., se fueron consolidando, progresivamente como los dos pilares básicos del soporte financiero del Sistema Internacional, al mismo tiempo que ejercerían de forma creciente la labor de consejeros de las políticas económicas para los Países en Vías de Desarrollo.

### **6.2. Ayuda Bilateral**

La Ayuda Bilateral al Desarrollo es, en cierto modo, el resultado de las decisiones tomadas, por las potencias coloniales con el fin de preparar a sus posesiones para la independencia y encaminarlas a mayores niveles de desarrollo.

Para atenuar la insuficiencia de instituciones, de mano de obra cualificada y de una adecuada explotación del potencial económico, de un creciente número de nuevas naciones, las actividades de ayuda en favor de las antiguas colonias se va transformando en Programas permanentes de Cooperación para el Desarrollo.

En el ámbito de la Ayuda Bilateral, las iniciativas más destacadas se toman a principios de la década de los sesenta. Es una época en la que un número importante de países donantes se dotan de un nuevo aparato administrativo en el que se apoyan la mayoría de los actuales.

### **6.3. Ampliación del Grupo de Donantes Multilaterales: Las Instituciones Regionales, la CEE y otros organismos**

Al final de los años cincuenta surgen nuevas iniciativas con la intención de ampliar el esfuerzo de la Ayuda Pública al Desarrollo y mejorar la coordinación entre los diferentes organismos de Asistencia.

Es en este contexto que en 1959 surge el Banco Interamericano de Desarrollo (B.I.D.) y la decisión de dotar al Banco Mundial de un mecanismo de ayuda que conduciría en 1960 a la creación de la Asociación Internacional para el Desarrollo.

La OCDE, instituye, en 1961, el Comité de Ayuda al Desarrollo (C.A.D.) que agrupa a los países donantes de cuantías mayores al 0'3 de su PNB.

Progresivamente, irían apareciendo nuevos actores en la escena de la Ayuda al Desarrollo; por un lado la Comunidad Económica Europea CEE que surge como

nueva instancia donante de gran importancia y por otro lado, la noción de Organismo Regional iniciada con el B.I.D., se amplía a dos nuevas instituciones: el Banco Africano de Desarrollo (B.Af.D.) en 1964 y el Banco Asiático de Desarrollo (B.As.D.) en 1966.

En 1969 se marca una etapa importante en la historia de la Ayuda al Desarrollo, ya que fue en esa fecha cuando se fija el objetivo de que cada país industrializado, consagre el 0,7% de su PNB a la ayuda internacional.

El inicio de los años 70 sumerge a los países industrializados en una desaceleración económica de gran alcance y las previsiones de Ayuda al Desarrollo no dieron los resultados esperados.

Sin embargo algunos países en desarrollo generan importantes beneficios gracias al aumento de sus ingresos como consecuencia del incremento de los precios del petróleo, que propicia la aparición de un nuevo grupo de organismos de ayuda, en el seno de los cuales los países miembros de la OPEP están fuertemente representados.

Aparte de los países de la OCDE y de la O.P.E.P., la U.R.S.S. y los países miembros del CAEM dispensaban, igualmente una Ayuda al Desarrollo casi íntegramente de forma bilateral.

#### **6.4. Organismos No Gubernamentales**

Paralelamente a las prestaciones de Ayuda Pública Bilateral o Multilateral, a partir de 1970, surge un nuevo grupo de donantes particularmente activo conocido como Organizaciones No Gubernamentales, O.N.G.'s.

En los países de la OCDE, existen, multitud de ONGs, comprometidas en actividades vinculadas a la Asistencia Técnica al Desarrollo, a operaciones de socorro o emergencia y a la Educación al Desarrollo.

Las ONGs tienen una procedencia muy diversa pero en la mayoría de los principales países donantes la categoría más importante son las que proceden de grupos confesionales.

Esta ayuda, de origen privado, se obtiene en general gracias a diversas formas de colectas y aportaciones voluntarias, y los concursos públicos a los que han tenido acceso las actividades de las ONGs no han dejado de aumentar, alcanzando, más del 5% de la Ayuda Pública al Desarrollo.

### **7. EVOLUCIÓN DE LA AYUDA AL DESARROLLO**

Cuatro grandes períodos se pueden distinguir en la evolución de los flujos de la Ayuda al Desarrollo.

1. La ayuda económica surge y crece con rapidez durante la década de los 50 y el inicio de los años 60.
2. El nivel de ayuda, globalmente, permanece relativamente estable desde la segunda mitad de los años 60 hasta el inicio de los 70, momentos en que la

tendencia a la baja de la ayuda de los donantes miembros del CAD, se compensa con las aportaciones de los «nuevos donantes» que surgen en los países árabes.

3. Para enfrentar a las nuevas necesidades de urgencia de los países en vías de desarrollo que surgen bajo el efecto de los choques de los precios del petróleo, y de una serie de factores externos tales como las malas cosechas y los efectos de la recesión mundial, la ayuda de los países del CAD crece con celeridad a partir de la mitad de los años 70.
4. Después del inicio de los años 80, la Ayuda Pública para el Desarrollo tiene tendencia a estabilizarse, en la medida que la parte de Ayuda de los países del CAD tiende a progresar en los últimos años, mientras que la tendencia de la ayuda de los países árabes acusa una baja notable desde la mitad de los años 80 como consecuencia del descenso en los mercados, de los precios del petróleo.
5. El fin de la guerra fría, y la desaparición de la URSS y sus satélites del ámbito de la Ayuda, introduce mayor racionalidad económica en la misma.

## **8. EL SISTEMA DE LAS NACIONES UNIDAS**

El Sistema de Naciones Unidas, desde la constitución de la ONU en 1945, ha experimentado un notable crecimiento como consecuencia de la progresiva creación de nuevos organismos que tratan de dar solución a problemas específicos. Actualmente constituyen el sistema 36 Organizaciones que reagrupan cada una a más de 180 países miembros.

Para esquematizar este complejo sistema la Asamblea General ha identificado tres áreas principales de intervención:

- La Asistencia Técnica Especializada.
- La Ayuda Financiera.
- La Coordinación con cada una de estas áreas están identificados diferentes tipos de organismos, como son:

### *Las Agencias Especializadas*

La OIT, la FAO, UNESCO, OMS, etc., se encargan de acumular, para ponerlo a disposición de los Países En Desarrollo, los conocimientos especializados y las competencias técnicas disponibles en todo el mundo en cada uno de sus ámbitos de actuación (Asuntos Laborales, alimentación y agricultura; educación, ciencia y cultura; salud, etc).

### *El Sistema Bancario Internacional*

El Banco Mundial, la Asociación Internacional para el Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional, constituyen las bases del Sistema financiero Internacional. (Ver Cuadro de diferencias entre FMI y BM expuesto en páginas anteriores).

## EJERCICIOS

1. Comentar el esquema adjunto referido a las diferentes cuentas y partidas de la Balanza de Pagos de un país.

### **BALANZA DE PAGOS**

(Banco de España según el Quinto Manual FMI)

#### **1. Cuenta corriente**

- 1.1. Balanza de mercancías*
- 1.2. Balanza de servicios*
- 1.3. Balanza de rentas*
- 1.4. Balanza de transferencias*

#### **2. Cuenta de capital**

- 2.1. Transferencias de capital*
- 2.2. Adquisición/enajenación de activos inmateriales no producidos*

#### **3. Cuenta financiera**

- 3.1. Inversiones*
- 3.2. Otra inversión*
- 3.3. Variación de reservas*

#### **4. Errores y omisiones**

## 1. Cuenta corriente

### 1.1. Balanza de mercancías

### 1.2. Balanza de servicios

- 1.2.1. Turismos y viajes
- 1.2.2. Transportes
  - 1.2.2.1. Fletes
  - 1.2.2.2. Pasajes
    - a) Aéreos
    - b) Terrestres y otros
    - c) Marítimos
  - 1.2.2.3. Otros<sup>1</sup>
- 1.2.3. Comunicaciones
- 1.2.4. Construcción
- 1.2.5. Seguros<sup>2</sup>
- 1.2.6. Servicios financieros
- 1.2.7. Servicios informáticos
- 1.2.8. Servicios prestados a las empresas
  - 1.2.8.1. Comerciales<sup>3</sup>
  - 1.2.8.2. *Leasing* operativo<sup>4</sup>
  - 1.2.8.3. Otros servicios prestados a empresas
- 1.2.9. Servicios personales, culturales y recreativos
  - 1.2.9.1. Audiovisuales
  - 1.2.9.2. Otros servicios culturales y recreativos
- 1.2.10. Servicios gubernamentales
- 1.2.11. *Royalties* y rentas de la propiedad inmaterial

### 1.2. Balanza de rentas

- 1.3.1. Trabajo
- 1.3.2. Inversión por instrumentos
  - 1.3.2.1. Rentas de inversiones directas (excluidos val. neg.)
  - 1.3.2.2. Rentas de inversiones de cartera (val. negociables)
    - 1.3.2.2.1. Dividendos distribuidos
    - 1.3.2.2.2. De otras inversiones de cartera.
  - 1.3.2.3. Intereses de préstamos y depósitos
- 1.3.3. Inversión por sectores
  - 1.3.3.1. Sistema crediticio
  - 1.3.3.2. Administraciones públicas
  - 1.3.3.3. Otros sectores residentes

<sup>1</sup> Recoge los servicios de apoyo y auxiliares al transporte.

<sup>2</sup> Primas menos indemnizaciones.

<sup>3</sup> Incluida negociación internacional de mercancías.

<sup>4</sup> Incluido el alquiler de medios de transporte sin tripulación.

### 1.4. Balanza de transferencias por sectores

- 1.4.1. Administraciones públicas
  - 1.4.1.1. De las que: con la UE
- 1.4.2. Resto de sectores
  - 1.4.2.1. Remesas de trabajadores
  - 1.4.2.2. Otras
  - 1.4.2.3. De las que: con la UE

## 2. Cuenta de capital

### 2.1. Transferencias de capital

- 2.1.1. Administraciones públicas
  - 2.1.1.1. De las que: con la UE
- 2.1.2. Resto de sectores

### 2.2. Adquisición/enajenación de activos inmateriales no producidos

## 3. Cuenta financiera

### Variación de pasivos

### Variación de activos

#### 3.1. Inversiones

##### 3.1.1. Sistema crediticio

- A. Excluidos valores negociables
  - Acciones no cotizadas
  - Otras formas de participación
- B. Valores negociables
  - Acciones cotizadas
  - Bonos y obligaciones
  - Instrumentos del mercado monetario
  - Derivados

- A. Directas
  - Acciones
  - Otras formas de participación
  - Inmuebles
- B. Cartera
  - Acciones cotizadas y fondos de inversión
  - Bonos y obligaciones
  - Instrumentos del mercado monetario
  - Derivados

##### 3.1.2. Administraciones públicas

- Bonos y obligaciones
- Instrumentos del mercado monetario
- Restos

### 3.1.3. Otros sectores residentes

- A. Excluidos valores negociables
  - Acciones no cotizadas
  - Otras formas de participación
  - Financiación empresas relacionadas
  - Inmuebles
- B. Valores negociables
  - Acciones cotizadas y fondos de inversión
  - Bonos y obligaciones
  - Instrumentos del mercado monetario
  - Derivados

- A. Directas
  - Acciones no cotizadas
  - Otras formas de participación
  - Financiación empresas relacionadas
  - Inmuebles
- B. Cartera
  - Acciones cotizadas y fondos de inversión
  - Bonos y obligaciones
  - Instrumentos del mercado monetario
  - Derivados

### 3.2. Otra inversión

#### 3.2.1. Sistema crediticio

- A. Largo plazo
- B. Corto plazo
  - Préstamos
  - Cesiones temporales
  - Depósitos (a)

- A. Largo plazo
- B. Corto plazo
  - Préstamos
  - Adquisiciones temporales
  - Depósitos (b)

#### 3.2.2. Administraciones públicas

- Préstamos a largo
- Préstamos a corto

- Préstamos y depósitos a largo
- Préstamos y depósitos a corto

#### 3.2.3. Otros sectores residentes

- Préstamos a largo
- Préstamos a corto

- Préstamos y depósitos a largo
- Préstamos y depósitos a corto

### 3.3. Reservas (c)

## 4. Errores y omisiones

Fuente: HURTADO, I. y Banco de España, *Balanza de pagos 1995*.

(a) Excluidas reservas. Los depósitos a la vista en moneda extranjera del sistema crediticio están contabilizados netos (VA-VP) en variación de activos; los depósitos a la vista en pesetas del sistema crediticio se contabilizan netos (VP-VA) en variación de pasivos.

(b) Los depósitos a la vista en moneda extranjera están contabilizados netos (VA-VP), no incluidos los depósitos a la vista en pesetas, que están contabilizados netos en la correspondiente rúbrica de variación de pasivos.

(c) Sólo recoge anotaciones en variación de activos, con signo (+) los aumentos y signo (-) las disminuciones.

## BIBLIOGRAFÍA. LECTURAS RECOMENDADAS

- BALASSA, B. (1971): *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore.
- BHAGWATI, J. (1958): «Inmiserizing Growth: A Geometrical Note». *Review of Economic Studies*, junio.
- GRUBEL, H. (1967): «Intra-industry Specialization and the Pattern of Trade». *Canadian Journal of Economics and Political Science*, p. 33.
- KRAVIS, I. (1970): «Trade and Handmaiden of Growth: Similarities Between the Nineteenth and the XX Centuries». *The Economic Journal*, p. 320.
- KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1988): *International Economics. Theory and Policy*. Glenview, Illinois.
- MUÑOZ, C. (1992): *Estructura Económica Internacional*. Civitas. Madrid.
- MYNT, I. (1958): «The Classical Theory of Trade and the Underdeveloped Countries». *The Economic Journal*, p. 68.
- NURKSE, R. (1961): «Equilibrium and Growth of Trade and the Underdeveloped Countries». *The Economic Journal*, p. 68.
- OLSON, M. (1965): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press. Cambridge, Mass.
- VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade in the Product Cycle». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80.
- WATKINS, M. (1963): «A Staple Theory of Economic Growth». *Canadian Journal of Economics and Political Science*, p. 29.



## APÉNDICE

### UNA EXPERIENCIA DE INTEGRACIÓN MONETARIA. LA ZONA CFA Y EL EURO

#### *1. Introducción*

El interés de las integraciones regionales monetarias en el mundo actual deriva de la importancia que para el desarrollo económico ha tenido el incremento de los intercambios comerciales internacionales, tras representar el comercio para muchos países esa locomotora de desarrollo que Ragnar Nurkse expusiera ya en 1961.

El economista Robert Mandell obtuvo el reciente premio Nobel de Economía por sus trabajos sobre los efectos de la integración monetaria, impulsora a su vez de más comercio, después de que Kravis (1970) acuñara para éste el término «handmaiden of growth», pero señalando que lo principal pasa por el desarrollo de las condiciones internas de un país. Y es aquí donde nos vamos a encontrar el primer y gran inconveniente para que en un buen número de países el papel del comercio exterior cobre la debida virtualidad. En este sentido la falta de un entorno de confianza, combinada con una inestabilidad cambiaria y de precios —entre otros requisitos básicos ya señalados— siguen siendo elementos retardatarios de primer orden, cara al desenvolvimiento económico en amplias zonas del mundo. (Ver gráfico de relación entre déficit y crecimiento.)

En la medida que en una amplia mayoría de países los procesos de integración regional constituyen hoy un componente importante de sus estrategias de desarrollo, conviene realizar un acercamiento a la situación de estos procesos en el continente más atrasado del mundo. En un área, la africana, donde necesariamente se tendrán que producir profundas reformas en los próximos años, para no quedar más descolgada de la nueva economía internacional. Cosa que, paradójicamente, podría producirse a pesar de ser el vecino más próximo de la Unión Europea, motor básico del crecimiento económico mundial. Nos referiremos, en este sentido, únicamente, a la zona del franco (CFA).

## BIBLIOGRAFÍA. LECTURAS RECOMENDADAS

- BALASSA, B. (1971): *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore.
- BHAGWATI, J. (1958): «Inmiserizing Growth: A Geometrical Note». *Review of Economic Studies*, junio.
- GRUBEL, H. (1967): «Intra-industry Specialization and the Pattern of Trade». *Canadian Journal of Economics and Political Science*, p. 33.
- KRAVIS, I. (1970): «Trade and Handmaiden of Growth: Similarities Between the Nineteenth and the XX Centuries». *The Economic Journal*, p. 320.
- KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1988): *International Economics. Theory and Policy*. Glenview, Illinois.
- MUÑOZ, C. (1992): *Estructura Económica Internacional*. Cívitas. Madrid.
- MYNT, I. (1958): «The Classical Theory of Trade and the Underdeveloped Countries». *The Economic Journal*, p. 68.
- NURKSE, R. (1961): «Equilibrium and Growth of Trade and the Underdeveloped Countries». *The Economic Journal*, p. 68.
- OLSON, M. (1965): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press. Cambridge, Mass.
- VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade in the Product Cycle». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80.
- WATKINS, M. (1963): «A Staple Theory of Economic Growth». *Canadian Journal of Economics and Political Science*, p. 29.

## APÉNDICE

### UNA EXPERIENCIA DE INTEGRACIÓN MONETARIA. LA ZONA CFA Y EL EURO

#### *1. Introducción*

El interés de las integraciones regionales monetarias en el mundo actual deriva de la importancia que para el desarrollo económico ha tenido el incremento de los intercambios comerciales internacionales, tras representar el comercio para muchos países esa locomotora de desarrollo que Ragnar Nurkse expusiera ya en 1961.

El economista Robert Mandell obtuvo el reciente premio Nobel de Economía por sus trabajos sobre los efectos de la integración monetaria, impulsora a su vez de más comercio, después de que Kravis (1970) acuñara para éste el término «handmaiden of growth», pero señalando que lo principal pasa por el desarrollo de las condiciones internas de un país. Y es aquí donde nos vamos a encontrar el primer y gran inconveniente para que en un buen número de países el papel del comercio exterior cobre la debida virtualidad. En este sentido la falta de un entorno de confianza, combinada con una inestabilidad cambiaria y de precios —entre otros requisitos básicos ya señalados— siguen siendo elementos retardatarios de primer orden, cara al desenvolvimiento económico en amplias zonas del mundo. (Ver gráfico de relación entre déficit y crecimiento.)

En la medida que en una amplia mayoría de países los procesos de integración regional constituyen hoy un componente importante de sus estrategias de desarrollo, conviene realizar un acercamiento a la situación de estos procesos en el continente más atrasado del mundo. En un área, la africana, donde necesariamente se tendrán que producir profundas reformas en los próximos años, para no quedar más descolgada de la nueva economía internacional. Cosa que, paradójicamente, podría producirse a pesar de ser el vecino más próximo de la Unión Europea, motor básico del crecimiento económico mundial. Nos referiremos, en este sentido, únicamente, a la zona del franco (CFA).

## **2. *Una integración monetaria pionera***

La zona del franco de la Comunidad Financiera Africana, CFA, nace de los acuerdos de cooperación monetaria de 1972-73 constituida por Francia y 14 países del África Subsahariana, que son la República de Comores, y los integrados en las llamadas Unión Económica y Monetaria del Occidente de África, UEMOA, y la hoy Comunidad Económica y Monetaria del África Central, CEMAC (antigua Unión Aduanera y Económica del África Central, UDEAC).

En concreto los integrantes de la UEMOA son Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Níger, Senegal y Togo. Y los de CEMAC son Camerún, Chad, Congo-Brazaville, Gabón, República Centroafricana y —desde 1982— Guinea Ecuatorial. En definitiva, y aunque se valore poco la importancia económica de estos países, lo cierto es que conforman la integración monetaria más avanzada existente entre países en desarrollo. Y en gran medida ha contribuido a esquivar los procesos de descomposición económica y social que ha afectado a otros países vecinos.

Cada Unión tiene su banco central y su propio franco CFA. Así la UEMOA, con sede en Ouagadougou (Burkina), tiene el Banco Central de los Estados de África Occidental (BCEAO) y el franco CFA de la Comunidad Financiera Africana. Mientras, la CEMAC posee el Banco de los Estados de África Central, BEAC, con sede en Yaundé, y el franco CFA de la Comunidad Financiera del África Central. También Comores tiene su Banco Central de Comores, como Francia el suyo.

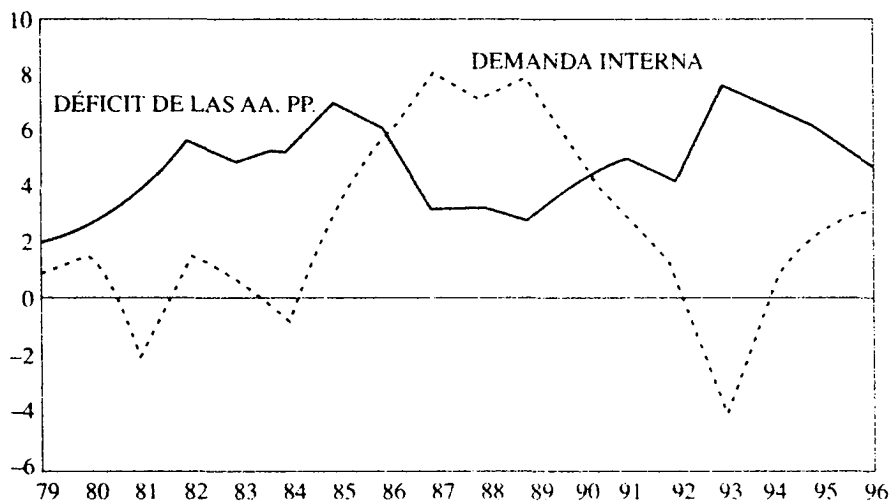
## **3. *La cuestión de la dependencia***

El franco CFA (franco de la Comunidad Financiera Africana en el área de emisión del BCEAO, y franco de la Cooperación Financiera en África Central) es la moneda de curso legal en la zona y es convertible con el franco francés (FF) a una paridad fija, moneda que es la base del sistema. Esto se consigue gracias a la puesta en común de las reservas de divisas a través del mecanismo de las «cuentas de operaciones», mientras que la estabilidad del sistema se ha intentado mantener mediante dispositivos de política monetaria y control de créditos. La zona respeta los principios de la libre transferencia de capitales, lo que favorece los flujos comerciales con Francia. También queda garantizado un régimen común de control de cambios frente a países terceros, lo que hace explicable la situación de relación económica preferente de la zona respecto a Francia.

El franco CFA fue devaluado el 11 de enero de 1994 en un 50 por ciento, pasando la paridad a 1 FF = 100 CFA. Dicha devaluación fue consecuencia lógica de —entre otras— la pérdida de competitividad que la economía francesa estaba teniendo en el conjunto de la economía internacional y europea. Y más concretamente de los ataques especulativos que el conjunto de las monedas más débiles de la Unión Europea empezó a sufrir desde 1992 y la crisis económica de 1993.

Durante esa época la lira italiana, como consecuencia de aquellos movimientos especulativos mundiales de divisas, hubo de ser devaluada, resultando expulsada del mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo, SME, a donde sólo se atrevió a volver en las últimas semanas de 1997, llegando justo a tiempo de integrarse en el euro, ya que era requisito de convergencia de Maastricht mantenerse dentro de aquel mecanismo durante un tiempo mínimo. Tampoco la libra británica pudo resistir los embates

## DÉFICIT DE LAS AA. PP.\* Y CRECIMIENTO DE LA DEMANDA INTERNA



\* En porcentaje del PIB.

Nota: los datos de 1995 y 1996 eran previsiones

Fuente: DGPC.

### Indicadores de convergencia por grupos de países

	Déficit pública	IPC	Déficit público	Tipos de interés
Luxemburgo	7,8	2,1	+ 0,9	5,4
Francia	65,4	1,6	4,0	6,4
Alemania	60,8	1,3	3,9	6,2
Finlandia	61,3	1,3	3,3	7,1
Austria	71,7	2,2	4,3	6,4
Holanda	78,7	1,8	2,6	6,2
Bélgica	130,6	2,4	3,3	6,6
Irlanda	74,7	2,3	1,6	7,4
España	67,5	3,2	4,4	8,9
Dinamarca	70,2	2,4	1,4	7,2
Suecia	78,1	0,2	3,9	8,2
Reino Unido	56,2	3,2	4,6	8,0
Portugal	71,7	2,9	4,0	9,1
Italia	123,4	2,8	6,6	9,7
Grecia	110,6	7,3	7,9	9,6

Fuente: elaboración propia, datos Eurostat previos a la creación del euro.

especulativos de aquel tiempo y fue devaluada e igualmente expulsada del SME, a donde no volvió, quedando al margen del euro naciente. Y recordemos como la peseta, tampoco se libró de aquellos ataques concertados en los mercados internacionales, siendo devaluada, aunque zafándose de ser expulsada del mecanismo SME, a costa — entre otras cosas— de ver notablemente mermadas sus reservas de divisas. Tan solo el marco alemán, el florín, y otras pocas monedas europeas pudieron salir, relativamente, bien libradas de lo que se sabía iban ser últimos estertores especulativos posibles contra las monedas comunitarias antes de su integración en el euro, si finalmente ésta se conseguía.

Y es que al mismo tiempo que en Europa surge el euro, en el resto de los continentes no dejan de forjarse mecanismos e instrumentos, que les permita una mejor adaptación a las nuevas realidades del siglo XXI. Dentro del continente americano, los de la NAFTA, el CARICOM, o el MERCOSUR. En Asia-Pacífico, los de la ANZERTA, la ASEAN o la APEC... Ello hace relevante preguntarse sobre el área africana en relación con el euro: ¿cuál es la situación previsible para los dos francos CFA y los países de esta zona?

Hay que empezar señalando que el mantenimiento de la situación monetaria actual en la zona CFA, es perfectamente compatible con el proceso de utilización del euro, y aún desaparecido el franco francés a partir de marzo del año 2002. Simple y llanamente, se mantendría una vinculación con el Banco de Francia, que siempre podría dar una paridad determinada al franco CFA, aunque referida a un franco francés teórico, de carácter contable, físicamente inexistente. Una situación equivalente a la de los Derechos Especiales de Giro, DEG, simples apuntes contables del Fondo Monetario Internacional en las respectivas balanzas de pagos. El franco francés tiene una paridad fija y el Banco de Francia ha perdido su autonomía al integrarse en el Banco Central Europeo. Con lo que el euro, de forma indirecta, soporta también los compromisos del Banco de Francia respecto al franco CFA.

La cuestión a debatir es la siguiente: Si el franco francés pierde virtualidad, subsumido en el euro, y el Banco de Francia está presente en el Banco Central Europeo, BCE, ¿en qué situación y cuáles son las ventajas añadidas de continuar con la situación anterior para los países CFA? Francia mantiene las ventajas que tenía en sus relaciones con los países de la zona y recoge otras nuevas con la creación del Euro. Pero los países de la zona CFA parece que sólo se podrán beneficiar en mucha menor medida. Este contexto asegura, por lo pronto, una devaluación del franco CFA.

#### **4. Hacia una nueva zona: euroCFA**

Cabe pensar en este sentido, como deseable, para este conjunto de países africanos un claro anclaje al euro. Que con más vigor contribuya a recomponer esas situaciones de desintegración y «desconexión» (utilizando la expresión del teórico egipcio Samir Amin, aunque en sentido opuesto a como el la propuso) de la economía internacional a las que venimos asistiendo, Liberia, Sierra Leona, Guinea Bissau, Congo, Eritrea, Somalia...

Ello requeriría abrir una nueva etapa renegociando la situación monetaria de los actuales países del área. Intentando pasar de lo que, en la práctica, no queda sino como una vinculación indirecta al Banco Central Europeo, a través del Banco de Francia, por una vinculación directa con el propio BCE y el conjunto de países

Europeos integrantes del euro. Una especie de nueva zona euroCFA, a la que habría que incorporar incluso nuevos países como luego se señalará.

Presumiblemente esta opción encontrará obstáculos en la propia Unión Europea. Dado que con la ampliación y las nuevas incorporaciones previstas, se reorienta la atención comunitaria hacia el Este de Europa y, más recientemente, hacia Iberoamérica, en detrimento no sólo del Magreb, sino del conjunto del continente africano. De un continente del que muchos europeos se sienten distantes considerándolo un lastre, fuente de tensiones, inmigrantes, epidemias, y caso perdido para el desarrollo. Y lo que debe llamar más a la reflexión en esos países, es que cualquier vinculación comercial o monetaria (llámese Lomé, ACP, o CFA) con esta parte del mundo va a tener siempre una lectura demagógica por parte de cierta opinión pública de las dos partes, que no ve compensaciones suficientes en el escaso monto comercial que la UE mantiene en el área. La situación de actual desenganche ya referida de países del continente de la economía internacional podría avalar esta tesis. Pero también la contraria.

En este aspecto, hay bastantes razones para pensar que el reto de la lucha por el desarrollo de África o se hace con el apoyo explícito de la UE, o no se hará. Y ese reto se puede abordar desde la nueva situación que el euro está llamado a crear.

Frente a la situación de deriva que planea sobre ciertas partes del continente, con la integración monetaria y un anclaje al euro, los países africanos, se verían beneficiados. Potenciados por una relación multilateral, no constreñida exclusivamente a Francia. Ni visualmente al franco francés, que como las otras monedas incorporadas al euro desaparece.

Aunque diste de ser una «zona monetaria óptima», como en toda integración monetaria, los flujos de capitales tienden a verse favorecidos por la acción de la libre transferencia propia de la zona euro. Lo mismo que las inversiones en infraestructuras impulsadas por la oferta de mercados más integrados. Con la simplificación de las operaciones comerciales. Con la mayor facilidad para las inversiones internacionales y la acción interempresarial entre los dos continentes. Con una garantía automática de cambio para todos sus ciudadanos. Con la mayor rentabilidad que encontrarían los gastos en educación y sanidad. Abaratados los productos de importación por la disminución de costes derivados de la reducción o eliminación del seguro de cambios. Reducción de los pagos por comisiones bancarias y de cambios entre divisas. Reducción de los costes debidos a las altas primas de riesgo-país, ahora aplicadas en África. La mayor seguridad para los emprendedores y agentes económicos de los propios países africanos. Más protegidos sus ciudadanos contra la hiperinflación, que ha desquiciado economías como la ghanesa o la nigeriana. O contra la inestabilidad institucional y política, que volatiliza cualquier ganancia económica<sup>1</sup>.

La vinculación euroafricana, que en buena medida tiende a producirse por vecindad, aunque de forma caótica, se vería también racionalizada, por lo que no es sino una tendencia natural de dos mercados cercanos y complementarios económicamente hablando. Como ocurre en todo el mundo cuando hay dos áreas económicas próximas de esas características, por el menor coste de los transportes y los avances tecnológicos. Y por las ventajas de los «clusters», economías de escala y aglomeración que tiene más cerca el continente africano. Con similitudes, salvadas las distancias, al área Asia-Pa-

<sup>1</sup> Vid., *Rapport de la banque mondiale sur les politiques de developpement. L'ajustement en Afrique*, Washington, Banque Mondiale, 1993.

cífico. El anclaje CFA al euro (pensemos en el del peso argentino respecto al dólar) como moneda estable más cercana y al mismo tiempo más potente del mundo junto al dólar, contribuiría por sí mismo a incrementar la estabilidad institucional y política del continente. Disuadiría a los operadores internacionales a la hora de fijar objetivos de carácter especulativo (como en Argentina o Ecuador), al quedar reducidos sus márgenes de maniobra en el área, al entrar en un círculo virtuoso en cuanto a inflación, déficit y tipos de interés, muy correlacionados como se ve en los gráficos correspondientes.

Es decir, una especie de «euroCFA» podría ser una respuesta equivalente, dentro del continente africano, al esfuerzo hecho en el continente americano, o en el área de los países del Asia-Pacífico, para adaptarse mejor a la nueva situación internacional, ligada en el tiempo a la que el propio euro conlleva, y que debe ser discutida y asumida por aquel. Un tiempo marcado por el fin de la supremacía unilateral del dólar, establecida desde 1944 en Bretton Woods, y que tantas ventajas ha dado a la economía norteamericana en el mundo desde entonces.

También, en el marco de esta negociación global, habría que intentar incluir a otros países de notable potencial, y en vías de normalización, como Mozambique (vecino de Comores), Santo Tomé y Príncipe (entre Guinea Ecuatorial) o Angola (fronterizo con Congo en Cabinda), buscando la máxima continuidad geográfica, y a modo de subanclajes para reorientar institucionalmente y encarrilar las economías de los más desgarrados por razones diversas, como Ruanda, Burundi... La economía internacional es hoy como un gran avión «Boeing», que aunque acostumbrado a funcionar con tres potentes motores en estos momentos apenas funciona con dos, los de las economías de Estados Unidos y la UE. Mientras sólo ésta puede por su cercanía servir de asidero al continente africano.

De la misma forma que el dólar-Hong Kong no soluciona —ni solucionaba— *per se* los problemas de Hong-Kong. O la dolarización en Ecuador, o el plan «uno por uno» del peso/dólar argentino no era condición suficiente para solventar los problemas de este país. Tampoco la integración y el anclaje monetario de la zona CFA y países adyacentes al euro solucionaría por sí solo los problemas de esta área del mundo. Pero al menos podría contribuir a situarles, dentro de la economía internacional, en mejores condiciones de partida en este nuevo siglo.

Keynes dijo, en 1930, que los economistas acabaríamos con el hambre en el mundo en cien años. Puede que sea algo más, pero en todo caso los costes de la «adopción» de medidas coherentes en esta dirección, están siendo mayores en muchos países en términos de pobreza y nivel de vida.



## CAPÍTULO 10

### EL PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO

*«El interés sabe más que el celo, y viendo las cosas como son en sí, sigue sus vicisitudes, se acomoda a ellas, y cuando el movimiento de su acción es enteramente libre, asegura sin contingencia el fin de sus deseos; mientras que el celo, dado a meditaciones abstractas, y viendo las cosas como deben ser o como quisiera que fuesen, forma sus planes sin contar con el interés particular, y entorpeciendo su acción, le aleja de su objeto con grave daño de la causa pública.»*

Melchor Gaspar de Jovellanos (1744-1811)  
Obras completas, 1954

#### 1. EL PNUD, ORGANISMO CENTRAL DE AYUDA AL DESARROLLO. ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO

El PNUD constituye en el seno de Naciones Unidas el organismo central de financiación y de coordinación en el marco de la Cooperación Técnica, fines a los que dedica la mayor parte de sus actividades. No obstante ha llegado a incrementar su papel en las orientaciones políticas tanto internacionales como nacionales, influyendo de forma determinante en el C.A.D. (Comité de Ayuda al Desarrollo) marcando líneas directrices en todos los campos de la Cooperación Técnica.

## 1.1. Estructura y órgano de decisión

El PNUD es la única Institución de estas características, a la que pertenecen la casi totalidad de los países miembros de Naciones Unidas.

Tiene una estructura tripartita, consistente en:

- Gobiernos (sobre 180 países).
- Organizaciones Internacionales (72).
- El propio Programa dispone en torno a 112 oficinas en el mundo.

### ENSEÑANZAS DEL PLAN MARSHALL: «FUERZA PARA EL MUNDO LIBRE»

*Strength for the free world* fue el lema del Plan Marshall. Su éxito como primer gran programa de Ayuda al Desarrollo en el mundo ha sido utilizado, de forma recurrente, como ejemplo de que, cuando se quiere, el desarrollo de los países puede conseguirse. Desde entonces, muy variadas regiones del mundo y ex colonias, han salido del atraso económico y la miseria.

Pero, ¿por qué esto no ha sido posible, todavía, en zonas relativamente significadas del mundo? Alguna clave quizás podamos encontrarla en un repaso al texto que inspiró aquel plan. Corresponde a la jornada, ya histórica, en que el general George Marshall, entonces secretario de Estado norteamericano, recibió el doctorado Honoris Causa por la Universidad de Harvard. El presidente Truman había dicho de él: «Se convertirá en el más importante secretario de Estado de la próxima década. Sus cualidades no pueden ser superadas. Es bueno organizando y juzgando a la gente, y además la gente cree en él.»

En su discurso de investidura de aquel «luminoso» domingo, 5 de junio de 1947, Marshall expuso las líneas maestras del que sería un auténtico Plan Europeo de Recuperación, llamado a cambiar, entre los años 1948-52, la faz de un continente hambriento, devastado por la guerra. Un *European Recovery Program* mezcla de economía y estrategia política, que debía «facilitar la curación (del enfermo), no la mejoría.»

Acababa de venir de Europa, impresionado por «el sufrimiento de los europeos que lloran por ayuda, carbón, comida y las necesidades más básicas, el enfermo se está muriendo mientras los doctores deliberan». Y de su discurso resaltaríamos sus no pocas referencias fisiocráticas; sus advertencias sobre el notable deterioro de las relaciones campo-ciudad en Europa; su preocupación por el peligro de los flujos migratorios rurales incontrolados; las situaciones de desabastecimiento y la escasez en la producción de alimentos. No es extraño, en este sentido, que ocuparan lugar preminente los objetivos de carácter agrícola. Así, recuperar los niveles de producción anterior al conflicto en trigo y otros cereales, como aumentar la producción de patatas, lácteos o carnes, se convirtieron en objetivos centrales, en un continente que apenas producía la cuarta parte de los alimentos que necesitaba. Lo que Europa Occidental requirió en principio para maquinaria agrícola, en el periodo de 1948 al 51, fue una cifra superior a la producción total norteamericana de 1947. En este cin-

cuentenario, y desde las orientaciones de aquel programa, señalaríamos varias causas del fracaso de tantos otros planes de desarrollo en diferentes áreas del mundo.

### Causas del fracaso

1. Minusvaloración de la importancia del sector agrario, fuente originaria de acumulación de capital en los países hoy desarrollados, así como del trabajo en el mismo. Esta situación ha incrementado el número de desempleados, la inseguridad y las bolsas de pobreza, sin posibilidad de empleo alternativo. Al mismo tiempo, la ayuda alimentaria no ponderada ha contribuido a perturbar precios, desincentivar producciones y a alentar flujos arrítmicos de población al medio urbano.
2. Desconfianza de los propios ciudadanos en los responsables económicos y monetarios de sus países. Y si no hay confianza en la propia circulación fiduciaria (de *fiducia*, confianza), el desarrollo económico no es posible. Esos ciudadanos preferirán la moneda de cualquier otro país a la del propio.  
La cambiarán. Y en cuanto puedan, intentarán sacar su dinero al exterior. El ahorro no se produce, la inversión se detiene y no hay creación de empleo, ni incrementos de bienestar.
3. Las pocas élites y cuadros administrativos formados en el extranjero (o en el interior) de que disponen esos países propenden a no regresar al país de origen (o a salir del mismo).  
Se produce una pérdida insustituible del capital humano, que ni siquiera aprovecha el país desarrollado ya que queda subutilizado en el país de acogida.
4. La excesiva importancia que se ha dado a la herencia del colonialismo en el atraso económico, y posteriormente a la influencia de países terceros. Lo que ha servido de eximente bienpensante, e incluso de justificación, para el comportamiento extravagante de los gobiernos de turno. El colonialismo o el simple nivel cultural no explica las carencias de Corea del Norte frente a la pujanza de su vecino del Sur; o en otro tiempo la de Alemania Occidental frente a la Oriental.
5. El menor peso de criterios morales equivalentes a los de la ética cristiana dificulta los procesos de previsión, trabajo, abstinencia en el consumo improductivo, racionalidad en el gasto, ahorro y reinversión.
6. Mayor indeterminación de la unidad familiar. Lo que dificulta más los procesos de ahorro y mejora de la capacidad de financiación de las economías domésticas nucleares, como sector institucional, sujeto de la contabilidad nacional en los países adelantados.
7. La corrupción desvía recursos de los pobres a los ricos. Aumenta el coste de hacer negocios; distorsiona el gasto público y desincentiva la inversión extranjera. En un buen número de países, los pactos necesarios para crear sociedades eficientes no acaban por ser adoptados. Y si en un área económica hay un país con una Administración eficiente, un Gobierno que ofrece servicios, que su sistema legal protege los contratos y favorece la actividad productiva, su pueblo prosperará. Ocurre entre Tijuana y San Diego, o Johan-

nesburgo y Maputo. El caso africano siempre de actualidad puede ser elocuente. Un continente rico en recursos naturales económicamente valiosos, entre los que se incluyen tierras cultivables. Y es precisamente esa zona del planeta la que constituye, en los albores del siglo XXI, «el mayor reto para el desarrollo», en palabras del propio Camdessus. Si se brindan incentivos adecuados, cabe prever que la población responda favorablemente a las oportunidades que se presentan. Rememorando para esos países lo sucedido hace cincuenta años, tal vez una forma de reorientar la actual ayuda al desarrollo podría ser enmarcándola en una mayor «fuerza para el mundo agrario». Las discusiones en la OMC vendrían después. Mientras tanto, servirían para hacer frente a las carencias más básicas, como en la vieja Europa de la posguerra.

Los Fondos están administrados por tres órganos:

- El Consejo de Administración del PNUD.
- Los gobiernos miembros.
- La Asamblea de Naciones Unidas.

Los gobiernos miembros eligen los 48 gobiernos que ocupan un escaño en el Consejo de Administración rotándose todos los gobiernos en los 48 puestos del Consejo.

El Consejo de Administración elige al Administrador que se encarga de gestionar la Oficina Central y de coordinar las diferentes actividades de la organización.

Una de las características más ventajosas del PNUD es su descentralización y sus mecanismos de delegación de funciones, planteamientos estos que han sido fundamentales para poder decir que ha llegado a ser una de las Organizaciones más ágiles y eficaces entre las Agencias y Organismos del Sistema de Naciones Unidas.

Su sede se encuentra en New York pero se consagra ampliamente a la acción sobre el terreno para lo que dispone de una red mundial de oficinas exteriores capaces de cubrir la mayoría de territorios en vías de desarrollo.

En el marco de la administración global del Programa el PNUD nombra Representantes Residentes para cada una de las Oficinas Exteriores. Estas oficinas tienen una función de coordinación y de planificación ampliamente utilizada por los diferentes gobiernos de los PED. Las oficinas exteriores cooperan estrechamente con los gobiernos de los países receptores de ayuda y tienen una situación privilegiada para hacer participar a las ONGs en el diálogo que conduce a las decisiones político-económicas del país en cuestión, a los intercambios de información, así como a la planificación, ejecución y evaluación de los proyectos.

Por otro lado los 9.000 expertos que trabajan anualmente y directamente sobre el terreno por cuenta del PNUD, hacen de la organización la principal cantera humana en cuanto a competencias, en el mundo, y en relación con los diferentes ámbitos del desarrollo.

Otro punto importante es el hecho de que esos expertos provienen de todos los países del mundo.

Además el PNUD ofrece anualmente del orden de 9.000 becas que complementan la acción de los expertos, haciendo que haya llegado a ser la Institución más importante, de Asistencia, en el campo de la Formación, de cuadros del Tercer Mundo.

## ***1.2. Recursos***

Su universalidad y neutralidad parte de que contribuyen financieramente a su actividad todo un conjunto de países donde cada uno de ellos puede participar a su vez en su administración.

El PNUD se sustenta de contribuciones voluntarias aportadas, cada año por casi todos los países del mundo incluidos los PED. Las cantidades las aporta cada Gobierno en base a las estimaciones establecidas por el Consejo de Administración. El 90% de estas contribuciones provienen de los países donantes miembros del CAD.

El PNUD es la organización más importante, a escala mundial, que concede donaciones o subvenciones en el margen de la cooperación al desarrollo. En la medida que es el principal instrumento de cooperación técnica del Sistema de Naciones Unidas, está a la cabeza de todos los organismos de cooperación en cuanto a la variedad de los servicios que es capaz de ofrecer y por el número de personas, de países y de sectores implicados por sus actuaciones.

Es también el más amplio mecanismo mundial de cooperación técnica multilateral y de preinversiones ya que realiza operaciones en más de 150 países englobando la casi totalidad de todos los sectores económicos y sociales.

A fin de facilitar la comprensión de sus actuaciones el PNUD clasifica sus Programas en tres categorías en función del número de países que se benefician.

### ***a) Programas mundiales***

Abarcan un amplio conjunto de países llegando incluso a poder englobar el mundo entero. Este tipo de Programas se centran en trabajos de alta investigación vinculados al desarrollo así como en la aplicación de las nuevas tecnologías que tengan interés para los países en vías de desarrollo; por ejemplo los programas que se lanzaron durante los años 70 en que se planteó a escala internacional la mejora de los cultivos de plantas comestibles, principalmente hortalizas, o en los años 80 los programas hidráulicos con motivo de la Década Mundial del Agua.

### ***b) Programas regionales e interregionales***

Se destinan estos Programas a promover la cooperación entre dos o más países vecinos, impulsándoles a la explotación en común de sus recursos naturales, sus instituciones de formación e investigación y sus medios y mecanismos de planificación. Se perfilan en la sede del PNUD en New York. Para participar en este

tipo de programas hay que dirigirse a cualesquiera de las Oficinas Regionales del PNUD o a la División de Proyectos Mundiales o interregionales de la sede.

### *c) Programas nacionales*

Aproximadamente el 80% de la asistencia del PNUD se consagra a Programas Nacionales de Desarrollo de 154 países y cuya distribución de recursos se programa cada cinco años, denominando a este espacio de tiempo Ciclos. En 1997 se inició el VI ciclo de Programación.

## **2. FONDOS ADMINISTRADOS Y REPARTO DE LOS RECURSOS: LA PROGRAMACIÓN QUINQUENAL**

Además del programa principal, el PNUD administra una serie de Fondos constituidos para fines específicos. En estos Fondos pueden participar Gobiernos, Instituciones Públicas y Privadas y ONGs. A través de estos fondos las diferentes instituciones pueden participar activamente en la ejecución de los correspondientes proyectos.

### ***2.1. Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización***

A través de este fondo se ofrece una Asistencia Técnica a los pequeños inversores en los Países Menos Adelantados, y se pretende con ello tanto satisfacer las necesidades básicas como la estimulación de las inversiones productivas. Los compromisos anuales de este fondo y se pretenden aumentar en un 20% cada año, hasta el año 2000.

### ***2.2. Fondo de los Voluntarios de Naciones Unidas***

Este fondo acoge a especialistas multidisciplinarios de sectores tales como las comunicaciones, el desarrollo comunitario, la producción de alimentos o la educación.

En 1988, fueron 1958 los voluntarios de países industrializados y en desarrollo que prestaron sus servicios en el mundo entero y en 1990 más de 2000 voluntarios aportaron sus experiencias en más de 115 países, cantidad que ha ido creciendo en proporción similar en los últimos años.

### ***2.3. Fondo Rotatorio de las Naciones Unidas para la exploración de los Recursos Naturales***

Tiene como objetivo la exploración de los Recursos Naturales en las variantes de investigación y localización de los mismos, en todos los países En Desarrollo. El propio fondo también prepara en colaboración con el Banco Mundial y otras Agencias especializadas, directrices de medio ambiente orientadas a las consecuencias de la extracción de minerales a nivel mundial.

#### ***2.4. Fondo de las Naciones Unidas de Ciencia y Tecnología para el desarrollo***

El principio de este fondo es ayudar a los países en desarrollo a aplicar adecuadamente a su entorno, los recursos científicos y tecnológicos más recientes que permitan potenciar su desarrollo económico.

Actualmente tiene un centenar de proyectos en curso que abarcan sectores tales como la energía, el desarrollo empresarial, las políticas científicas y tecnológicas de los diferentes gobiernos y la innovación tecnológica.

Algunos de estos proyectos se basan en acuerdos de Fondos Fiduciarios.

En junio de 1990 el Consejo de Administración del PNUD decidió que aunque cada uno de los fondos mantuviera su identidad particular, las administraciones del Fondo de Naciones Unidas de Ciencia y Tecnología y del Fondo Rotatorio, se fusionarán en una sola oficina con objeto de aumentar la eficacia en cuanto a costos y productividad.

#### ***2.5. Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer***

Trata de potenciar toda actividad de la mujer que pueda respaldar las actividades de desarrollo. Actualmente está experimentando nuevos medios para promover la participación de la mujer en la planificación nacional y en las actividades innovadoras a nivel popular.

#### ***2.6. Oficina de las Naciones Unidas para la Región Sudanesa***

Como consecuencia de la grave situación que sufre esta Región, no sólo por la falta de desarrollo, sino por las catástrofes naturales que en ella concurren, en relación con la sequía, las Naciones Unidas optaron por la creación de la ONURS, que presta apoyo a 22 países del área sudanesa en su lucha contra la desertificación.

Aún con los múltiples proyectos que se van generando se mantiene una escasa producción agrícola que impide la cobertura de las necesidades alimentarias a la vez que se agrava el deterioro medio ambiental y sanitario de la zona.

Respecto al reparto de los recursos y la programación, empezamos diciendo que la Ayuda de PNUD se concede a petición de los Gobiernos, de acuerdo con sus necesidades prioritarias y se integra en las planificaciones globales nacionales y regionales.

Más del 80% de los recursos del PNUD destinados a la Asistencia Técnica son asignados a proyectos que son parte del Programa económico y social del país y que previamente los ha elaborado el PNUD con el país beneficiario.

Estos Programas y Proyectos se fijan a escala nacional y las Oficinas del Exterior del PNUD son el punto de contacto más importante para todas las personas físicas y jurídicas que desean colaborar.

Los recursos se reparten entre los países en función de sus necesidades y de acuerdo con una fórmula internacional adoptada por el Consejo de Administración y en la que intervienen diversos parámetros.

El volumen de recursos de cada país se denomina Cifra Indicativa de Planificación (CIP), y es el montante que se prevé asignar durante un período de 5 años a las actividades del Programa que se realicen en el país.

El CIP se calcula principalmente en función de la población del país y del PNB por habitante, posteriormente se introducen otros criterios que tienden a beneficiar a los países más desfavorecidos desde el punto de vista geográfico, países que no tienen litoral o que se encuentran con graves dificultades económicas, tales como endeudamiento, degradación de los intercambios, sustitución de cultivos para el caso de drogas, extrema pobreza, etc. Aunque la mayoría de los criterios se mantienen constantes estos pueden cambiar de un ciclo a otro si los Miembros del Consejo lo estiman oportuno.

Tales criterios, que se ponen a la disposición de los gobiernos, permiten a estos establecer su programa de desarrollo en función de las prioridades que el propio gobierno beneficiario define. El Programa ha de ser aprobado, posteriormente, por el Consejo de Administración del PNUD.

Es, por tanto, en el marco de ese Programa donde en colaboración con los Representantes Residentes se elaboran proyectos específicos.

El país beneficiario puede presentar tantos proyectos como crea conveniente hasta agotar el montante de recursos del C.I.P. y sus costes pueden ir desde unos miles de dólares, hasta varios millones.

El PNUD mismo financia tanto la contratación de expertos, la importación de equipos a los diferentes servicios especializados, como la formación de especialistas.

El Gobierno del País beneficiario generalmente se encarga de la contratación del personal nacional, de los edificios necesarios y de una parte de los gastos cuya participación media ha de ser del 60% del coste total del Programa.

### **Cifras Indicativas de Planificación (C.I.Ps)**

Las C.I.Ps son el punto donde concurren de una forma u otra la gran mayoría de los debates del Consejo de Administración del PNUD y, particularmente en el momento de transición de un ciclo a otro ya que la fijación de estas CIP's, determina, en definitiva, el volumen de recursos a asignar a un país o región. Es, en consecuencia un asunto a considerar en profundidad, en la medida que cualquier orientación política o de interés nacional se ve traducida o no a la realidad, en función del volumen de recursos que se haya podido asignar hacia un país o sector determinado.

El fijar unas u otras ponderaciones, supone traducir mejor o peor, en términos de recursos, las orientaciones políticas de cada país en función de sus intereses nacionales, por tanto es de suma importancia tener claros los conceptos y variables



que se han de manejar en el cálculo de los CIPs para maximizar, en función de los distintos intereses los recursos disponibles.

La ponderación, en función de la población y del PNB per cápita tiene por objeto establecer las prioridades para la asignación de recursos a los países de menores ingresos, de acuerdo con el tamaño de su población. No obstante esta distribución se ve alterada en función de criterios complementarios correctores en los que intervienen, para el caso del V Ciclo de Programación los siguientes coeficientes de ponderación:

- |                                                                                                                                                                           |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1. Países menos adelantados                                                                                                                                               | 7 puntos   |
| 2. País subdesarrollado sin salida al mar                                                                                                                                 | 1 punto    |
| 3. País insular subdesarrollado                                                                                                                                           | 1 punto    |
| 4. País que haya tenido su independencia después de 1985                                                                                                                  | 1 punto    |
| 5. Países del Africa Austral con graves dificultades económicas                                                                                                           | 1 punto    |
| 6. Países que sufran de graves dificultades ecológicas e infraestructurales o que sean propensos a desastres                                                              | 2 puntos   |
| 7. País clasificado por el Banco Mundial como de alto o moderado endeudamiento o como país de ingresos bajos y medios                                                     | 2-4 puntos |
| 8. País cuyo deterioro de los intercambios comerciales se encuentren en declive en más del 10% durante al menos dos años, tres de los años comprendidos entre 1980 y 1988 | 1 punto    |
| 9. Declive del P.N.B. por habitante en más del 30% entre los ciclos (1983-1989)                                                                                           | 1 punto    |
| 10. Economía en transición o que haya sido objeto de ajuste requerido por el Banco Mundial durante el IV ciclo                                                            | 1 punto    |

Es importante considerar que el régimen de asignación de recursos correspondientes a los CIPs, ha ido evolucionando a lo largo de los cinco ciclos de programación y al estar sujeto a muchas restricciones, por su complejidad, no responde con rapidez y eficacia a las nuevas prioridades, por lo que estos conceptos están en permanente evolución de un ciclo a otro e incluso pueden ser revisables dentro del propio ciclo.

La tendencia, hoy, es asignar:

1. Un mayor coeficiente de ponderación a los países menos adelantados y a los países de ingresos bajos en función del PNB/per cápita.
2. Un menor coeficiente de ponderación para las poblaciones más grandes.

Los principios de PNB/per cápita y población sirven de base para la asignación del 75% de los recursos correspondientes a las C.I.P. básicas y el 25% restante se asigna conforme a los criterios complementarios antes señalados y tomando en consideración la inflación.

Como se puede observar aumentando o disminuyendo los coeficientes de población del PNB o de la Población, se pueden realizar ajustes selectivos que permiten la reorientación de los recursos de los países de ingresos elevados a los países menos adelantados.

El volumen de recursos que se desee reasignar determinarán los ajustes que se deben hacer a los coeficientes de ponderación.

### *Concepto del límite mínimo*

El principio del «Límite mínimo» se basa en el concepto de que las CIPs de un país durante el ciclo en curso no debe ser inferior a un determinado porcentaje de las CIPs del ciclo anterior. En muchos casos, el límite mínimo es el principio más importante para la distribución de los recursos.

### *Desarrollo humano*

Las limitaciones que planteaban los conceptos manejados para la distribución de los recursos durante los ciclos precedentes condujo a la introducción del concepto de «Desarrollo humano» mediante el que se pretende determinar prioridades nuevas que conducen a determinar un «índice de desarrollo humano» (I.D.H.), como medida estadística más realista que el simple PNB *per cápita*. En el IDH recordemos, se combinan el ingreso real, la esperanza de vida, el analfabetismo, etc., con estos parámetros se suministra una cifra y una clasificación del país global.

Este índice conceptual de Desarrollo Humano trata de orientar los recursos globales de los países, para intentar alcanzar mayores cotas de bienestar utilizando con más «inteligencia» los recursos nacionales.

En los debates que se han llevado a cabo para tratar de establecer con cierto rigor el IDH, han surgido discrepancias importantes tanto por parte de los países industrializados que de pronto se veían clasificados en un orden diferente al habitual, como por parte de los países en desarrollo, a los que un IDH que les asignara una clasificación superior a la obtenida en función del PNB y la población podría verse afectados con una reducción del C.I.P. y por lo tanto de los recursos disponibles.

### **Recursos Especiales del Programa**

El Desarrollo Humano se introduce como una de las Actividades Temáticas, en el contexto de los Recursos Especiales de Programación que tienen como objetivo el progreso a largo plazo bajo un enfoque Regional entre varios países e incluso bajo una perspectiva global.

La dimensión conceptual del Desarrollo Humano puede verse reflejada en programas globales financiados con Recursos Especiales tales como los de «La década del Agua y Saneamiento; el Programa Especial de Obras Públicas o el Programa de Gestión para el Sector Energético».

En general el efecto multiplicador neto de estos Programas, ha correspondido al factor 10, es decir que 1 dólar invertido por el PNUD significó la aportación de 10 dólares de fondos asociados.

Los Recursos Especiales del Programa (R.E.P.) complementan los CIPs destinados a los Programas nacionales e interregionales.

Cuando se asignan Recursos Especiales del Programa a países individuales los proyectos a los que se destinan han de basarse en criterios que permitan reforzar los vínculos entre los programas interregionales y globales al mismo tiempo que el propio programa del país.

Con los Recursos Especiales se trata, en definitiva, de fortalecer el objetivo general de potenciar la capacidad nacional mediante la promoción del desarrollo humano a través de varias áreas tales como las siguientes:

*a) Mitigación de los desastres*

- Ayuda de Emergencia.
- Reconstrucción y Rehabilitación.
- Refugiados y Personas Desplazadas.
- Atenuación de catástrofes.

*b) Actividades temáticas*

Informe sobre el Desarrollo Humano. Programas por Países

Otras actividades temáticas

- Lucha contra la pobreza.
- Desarrollo de la Gestión Medioambiental.
- Control del consumo de drogas/sustitución de cultivos.
- SIDA.
- Seguimiento de la Conferencia «Educación para todos».
- Desarrollo del sector privado.
- Programas Especiales (para Centroamérica, Africa).
- Transferencia y adaptación de las tecnologías al desarrollo.
- La mujer y el Desarrollo.
- Dimensiones sociales del Ajuste.
- ONG's.
- Ayudas para la identificación de proyectos de desarrollo.
- Programas de Evaluación, Formación e Investigación.

*c) Cooperación y ayuda entre países en desarrollo*

- Cooperación Técnica Nacional, evaluaciones y programas.
- Seminarios y mesas redondas.

### **3. DESARROLLO URBANO**

El PNUD, durante los últimos años ha tratado de enfatizar actuaciones en relación con la crítica situación de las ciudades.

Desde que se inició el I Ciclo Programático en el año 1972, ha financiado mas de 9.000 proyectos que tuvieran una componente urbana y en los que se estima haber invertido un total de más de 4.500.000.000 de dólares.

El PNUD ha contribuido, junto con el Banco Mundial, organismos de las Naciones Unidas (particularmente el FENU y CNUEM), además de un importante número de países bilaterales, a identificar y ejecutar proyectos que tienen relación con el medio urbano y que han desarrollado temas como el relanzamiento de empresas locales, organización de la atención sanitaria, mejora de las condiciones de vida o programas de formación.

### **3.1. Programa de potenciación de la gestión urbana**

En colaboración con el Banco Mundial y el Centro de Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (Habitat) el PNUD inició este programa con el objetivo de cubrir las lagunas existentes en los Países En Desarrollo en relación con la gestión y el ordenamiento municipal.

Con este Programa de 10 años (entre 1986-1996), se intentó ayudar a los gobiernos a afrontar el desafío del desarrollo urbano creando directrices y guías adecuadas para la formulación de las políticas urbanas, lo que continúa desde 1997.

Se pretende crear un marco de reflexión a escala mundial dentro del que se vayan perfilando directrices prácticas orientadas a las administraciones centrales y locales que tengan como objetivo el incremento de la calidad de vida de sus poblaciones y una mayor eficacia en la gestión de las zonas urbanas de los países en desarrollo.

Para llevar a cabo esta acción se han determinado dos vías paralelas:

- Por un lado la introducción de mejoras significativas e inmediatas en la gestión urbana mediante la Cooperación Técnica y que se centrarían en una asistencia práctica a los propios servicios de las administraciones locales y centrales de los Países En Desarrollo.
- Por otro lado la búsqueda de soluciones realistas para los problemas críticos que hoy día se plantean en la gestión de las ciudades.

La utilización de los planteamientos o productos de este Programa por los Gobiernos de los P.E.D. hará más eficaz la Planificación de los Programas de inversión que recibirán el apoyo del Banco Mundial, de los Bancos Regionales de Desarrollo y de los diferentes donantes bilaterales.

Es conveniente señalar que este Programa se concibió de manera que fuera posible la movilización, participación y apoyo de otros organismos exteriores bajo formas diferentes, tales como el reparto de costes financiaciones paralelas y/o el desplazamiento de personas especializadas para llevar a cabo las actividades previstas.

## **4. FONDO DE EQUIPAMIENTO DE LAS NACIONES UNIDAS (FENU)**

El FENU, creado por la Asamblea General de la ONU en 1966 realiza sus actividades en el marco del PNUD.

Este fondo constituye una fuente de ayuda financiera que se distribuye en condiciones muy ventajosas para cubrir las necesidades de inversión destinadas a Proyectos de pequeña talla, en los países más pobres del mundo con el fin de promocionar el desarrollo socio-económico y la autosuficiencia.

Ofreciendo esta asistencia orientada a pequeños proyectos de inversión, el FENU ha cubierto la laguna existente entre la cooperación técnica de preinversión y los grandes proyectos de equipamiento financiados por las instituciones de ayuda bilaterales y multilaterales al desarrollo.

#### **4.1. Organización y Recursos**

El FENU tiene su sede en New York y está gestionado por el Administrador del PNUD, recibiendo del Consejo de Administración de éste las directrices para la elaboración de sus Líneas Políticas Directrices. Es dirigido por un Secretario Ejecutivo.

Las Oficinas Centrales del PNUD y los Representantes Residentes suministran al FENU todo el apoyo que necesiten, lo que favorece los objetivos de complementariedad de las Organizaciones del Sistema de Naciones Unidas.

En los diferentes países son los propios Representantes Residentes que ostentan la representación del FENU. Y los recursos de éste son contribuciones voluntarias que aportan, mas de 60 países y organizaciones internacionales.

El destino de los recursos del PNUD esta a la vez en función de las necesidades de los países beneficiarios y las inversiones previstas. No hay una fórmula rígida para la afectación de las cantidades aprobadas, el criterio para decidir la financiación es la calidad de los proyectos y el volumen de los compromisos financieros existentes.

#### **4.2. Proyectos tipo financiados por el FENU y procedimiento**

Al ser el FENU un Programa especializado en la ejecución de pequeños proyectos, los ejes principales de su financiación son:

- Satisfacción de las necesidades básicas en ámbitos tales como: alimentación, salud y aprovisionamiento de agua o saneamiento.
- Desarrollo de los sectores productivos, particularmente en agricultura y pequeña industria.
- Reforzamiento de la infraestructura económica, dando prioridad a la red de carreteras o caminos secundarios, redes de electrificación rural, redes de irrigación y el desarrollo de instituciones de crédito.

La ejecución de los proyectos de este Programa se confía generalmente a instituciones locales y colectividades benéficas asociadas al propio Programa.

Los proyectos financiados por el FENU abarcan sectores socio-económicos muy diversos, y su coste puede variar desde 200.000 \$ hasta 5 millones de \$.

Las fórmulas de financiación están en función de las necesidades y pueden ser tanto donaciones como programas de créditos y de garantías para creación de fon-

dos autorenovables. Se da preferencia, no obstante, a las fórmulas de financiación que prevén el reembolso de los costes con el fin de asegurar el seguimiento y renovación de los proyectos. Los fondos se utilizan frecuentemente por colectivos locales.

El FENU colabora con los países beneficiarios en todos los niveles del ciclo del proyecto como: *a)* Definición y elaboración; *b)* examen previo y aprobación; *c)* ejecución y seguimiento, y *d)* evaluación.

Todas estas etapas son objeto de un trabajo colectivo en el que se participa desde la sede de New York. Representantes Residentes y Organizaciones de base del país receptor de ayuda, y lógicamente las autoridades nacionales.

Como podemos observar, no obstante, en el gráfico, el Banco Mundial se muestra más metódico en las distintas fases del Ciclo de los proyectos.

De acuerdo con los gobiernos beneficiarios, el FENU intenta activamente la complementariedad y la coordinación de sus aportaciones con las financiadas por otras instituciones de desarrollo internacionales. Más del 50% de los proyectos del FENU son cofinanciados.



*Fuente: Como lograr resultados. Banco Mundial, 1993, p. 21.*

La participación en el Programa del FENU de otras organizaciones del Sistema de Naciones Unidas, de instituciones multilaterales de financiación o incluso las ONGs locales y del exterior, es también una de las fórmulas practicadas por la Organización.

En la actualidad hay más de 30 países de África, 13 de Asia y Pacífico, 6 árabes y 4 de América Latina, que se benefician de los proyectos del FENU.

## **5. COLABORACIÓN CON LAS ONGs**

El marco de colaboración con las ONGs puede tener formas muy diversas de actuación, que van desde la financiación por el PNUD de programaciones capitaneadas por las ONGs, que actuarían en este caso como agencia ejecutora, hasta diversas modalidades de apoyo como aportaciones financieras a las ONGs o fórmulas diversas de cofinanciación. El PNUD, a demanda de las ONGs, puede facilitarles tanto Ayuda Técnica como participación en las sesiones de formación y planificación.

La mayoría de las Oficinas del PNUD han creado centros de coordinación con las ONGs.

Estas no pueden tener la función de agentes ejecutores, pero crecientemente participan en la elaboración de los proyectos, como organismo subcontratado de una institución especializada, así como organización encargada de la ejecución por el gobierno beneficiario. Se pueden asociar con el PNUD desde la etapa de identificación o concepción de un proyecto.

El PNUD creó a principios de los noventa un nuevo Programa de Actuación Común para el Desarrollo con el que se pretende propiciar la colaboración desde la base y la cooperación con las ONGs.

En el cuadro de este Programa, concede subvenciones de un valor total de 25.000 \$ por país en más de 62 países para las actividades excepcionales emprendidas por las ONGs.

En consulta con un comité de selección, cada Representante Residente establece los criterios de selección y fija la modalidad de asignación de la subvención teniendo sobre todo en cuenta las necesidades locales, pudiendo destinar la totalidad de la misma a una sola ONG o repartir la cantidad entre varias.

Las principales solicitudes de ONGs de desarrollo que son tomadas en consideración son las que proponen:

- Proyectos innovadores que favorezcan las iniciativas autónomas en el marco comunitario.
- Toda aquella actividad capaz de incrementar la eficacia de las ONGs o asociaciones de ONGs autóctonas.
- Proyectos que supongan una colaboración entre el gobierno del país, el PNUD y el conjunto de las ONGs locales.

## **6. CENTRO DE NACIONES UNIDAS PARA LOS ASENTAMIENTOS HUMANOS (CNUAH/HABITAT)**

Este Centro es una agencia especializada de las Naciones Unidas, con sede en Nairobi (Kenia). Es la principal Agencia de Ejecución de Proyectos del PNUD en urbanismo, ordenamiento territorial y habitat. Aproximadamente los dos tercios del presupuesto que el PNUD afecta a este sector se destina a proyectos ejecutados por este Organismo.

Fue creado en 1978 con el fin de asistir a los Estados Miembros de las Naciones Unidas en la concepción, planificación y ejecución de Programas y Proyectos en el amplio campo que se relaciona con los Asentamientos Humanos tales como: políticas de entorno, infraestructura, utilización del suelo y políticas catastrales o mecanismos de gestión. Por otro lado el CNUAH fue designado por la Asamblea General de Naciones Unidas como Agencia de Coordinación Internacional para la elaboración de la estrategia mundial de la vivienda hasta el año 2.000.

El programa de acción del Centro tiene cuatro actividades principales:

- Actividades de Investigación y Desarrollo.
- Formación: organización de reuniones de expertos y seminarios.
- Cooperación técnica: facilitando Asistencia a los gobiernos.
- Información: publicación de documentos técnicos y difusión de informaciones a través de la red mundial ya creada.

El programa de trabajo del Centro se desarrolla según una planificación bianual en el que las prioridades se determinen por su órgano de control: «la Comisión de Asentamientos Humanos».

El reforzamiento institucional de los poderes locales es una de las actividades considerada como eje principal de los objetivos del Centro, que interviene según niveles de competencia diferentes.

- El CNUAH/HABITAT organiza seminarios regionales destinados a los cuadros superiores de la administración central y local en el marco del Programa de formación permanente en temas de gestión urbana y de finanzas locales. Estos seminarios se organizan conjuntamente con otras agencias y principalmente el Banco Mundial.
- En el plano operacional la División de Cooperación Técnica asegura una asistencia «ad hoc» tanto en el seno de los proyectos financiados por el PNUD como los financiados con otros recursos.

Existe un equipo especial de Gestión Urbana que trabaja en estrecha colaboración con el Banco Mundial en proyectos de cooperación concebidos, principalmente, para reforzar la capacidad de gestión de los municipios.

## **7. NUEVAS ORIENTACIONES**

### **7.1 Sectores prioritarios**

El PNUD actualmente enfatiza sus actuaciones en crear y reforzar las capacidades nacionales en las siguientes áreas:

1. Lucha contra la pobreza y potenciación de las organizaciones de base en el desarrollo.
2. Medioambiente y gestión de los recursos naturales.
3. Desarrollo de la gestión.



4. Cooperación Técnica entre países en desarrollo.
5. Transferencia y adaptación de la tecnología para el desarrollo.
6. Mujer y desarrollo.

## **2. Asignación de recursos**

Hoy la asignación de los recursos del PNUD por países, se efectúa en función del presupuesto, del Programa de Apoyo a las Actividades, de los Servicios Industriales Especiales, de los costes de Apoyo Sectoriales y de los costes de Agencia. Busca la total corresponsabilidad del gobierno y la sociedad civil del país receptor.

La distribución de los recursos se hace como sigue:

- |                                                |     |
|------------------------------------------------|-----|
| 1. CIPs por países                             | 77% |
| 2. CIPs destinados a varios países             | 16% |
| a) 12% CIPs regionales                         |     |
| b) 1,5% CIPs interregionales                   |     |
| c) 2,5% CIPs globales                          |     |
| 3. CIPs de Recursos Especiales de Programación | 7%  |

### **7.3. Ejecución Nacional-Capacidad Nacional**

La Ejecución Nacional según la resolución 44/211 debe permitir a los diferentes países beneficiarios orientar su propio desarrollo optimizando la capacidad Nacional mediante la utilización adecuada de recursos humanos y materiales.

Intenta potenciar las capacidades nacionales y disminuir los costes administrativos. Y se pretende que la Ejecución Nacional sea:

1. Gradual, los propios países han de marcar el ritmo en función de las capacidades.
2. Potenciadora de las capacidades nacionales y que posibilite la transferencia de conocimientos técnicos.
3. Descentralizadora de actividades de la sede de las Organizaciones en beneficio de los servicios sobre el terreno.

### **7.4. Repercusión de Costes de Agencia o Gastos de Apoyo**

Los gastos de apoyo no son únicamente una preocupación financiera, sino que tienen un alcance mucho más trascendente.

En este asunto está en juego:

1. Por un lado la relación tripartita (países beneficiarios, PNUD y Agencias especializadas u Organismos de Ejecución).
2. El papel que cada parte ha de jugar para potenciar la ejecución nacional según lo planteado en la resolución 42/211 de la Asamblea General.

Los nuevos costes de Agencia tendrán repercusiones en la FAO, OIT, UNESCO, UNIDO y el Departamento de Cooperación Técnica para el Desarrollo.

En los acuerdos a concretar en relación con los costes de las Agencias se distinguen tres aspectos fundamentales:

*I) Soporte Técnico en programas que no tienen relación con los costes de proyectos*

1. Análisis del sector e identificación de necesidades.
2. Asesoramiento directo a Gobiernos y al PNUD si se solicita.
3. Desarrollo de sectores específicos.
4. Programa por países/revisiones sectoriales.
5. Evaluaciones Sectoriales y temáticas.

*II) Soporte técnico de proyecto*

1. Identificación de proyectos.
2. Formulación y diseño del proyecto.
3. Seguimiento y ejecución del proyecto.
4. Evaluación del proyecto.

*III) Soporte administrativo y operacional de los proyectos*

1. Aprobación Gubernamental y de candidatos.
2. Aspectos administrativos de las reuniones.
3. Viajes y arreglos para la estancia de los expertos.
4. Personal Administrativo.
5. Mantenimiento de los equipos.
6. Obtención de equipos y abastecimiento.
7. Seguimiento contable.
8. Resúmenes de temas Administrativos.
9. Evaluación y selección de candidatos para puestos de expertos y consultores.
10. Preparación de documentos de subcontratación, evaluación técnica de las limitaciones y selección de las subcontrataciones.
11. Evaluaciones de los candidatos que se someten a los Gobiernos y selección de instituciones de formación apropiadas.

Al mismo tiempo se ha ido definiendo un mecanismo para:

1. La evaluación de la eficacia de la ayuda, donde se detecte si el objetivo de los proyectos se ha conseguido.
2. Evaluación de la eficacia, de tal forma que exista una relación razonable entre costes y beneficios.
3. Evaluación del impacto de la ayuda en términos de beneficiarios y sus implicaciones socio-económicas y políticas.

## APÉNDICE

### LIBERTAD, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y AYUDA

#### 1. *La justificación de un premio Nobel de Economía*

«...por su contribución a la economía del bienestar, que ha permitido una comprensión de los mecanismos económicos que provocan hambrunas y pobreza». Tal fue parte de la argumentación utilizada para justificar la concesión del premio Nobel de Economía 1998, al economista hindú Amartya Sen.

Era una concesión singular en la medida que se otorgaba a un profesor de economía dedicado a estudiar cómo las políticas de los gobiernos pueden causar inanición, incluso cuando hay alimentos disponibles. Así, sus análisis y estudios empíricos, aunque puedan tener, como las de otros premiados, utilidad universal, en este caso tendría como beneficiarios inmediatos a esos millones de personas que, en nuestro mundo actual, padecen desnutrición crónica: si en los Gobiernos y entre los ciudadanos de sus países se reflexionara sobre sus aportaciones científicas a la ciencia económica, que cada vez más dentro de las ciencias sociales, se acerca a las ciencias experimentales.

«¿Por qué países como Botsuana y Zimbabue han logrado evitar una oleada de hambre y en cambio Etiopía y Sudán siguen golpeando a la opinión mundial día a día con imágenes de niños desnutridos?», se preguntaba el Profesor Sen, en 1997, su última visita a España, que no trascendió más allá de los círculos académicos. La pregunta era sólo un pretexto para referirse al encuentro entre la ciencia económica y la voluntad de los pueblos, señalando que «la diferencia entre los primeros y los segundos, condenados a la hambruna, es la democracia, entendida como movilización colectiva».

*Choice of techniques (Elección de técnicas)* (1960), *Pobreza y hambre: un ensayo sobre Derechos y Privaciones* (1981), o *Sobre ética y economía*, son algunas de sus obras más importantes. Sus mensajes pueden sintetizarse con sus propias palabras: «Las hambrunas tienen poco que ver con la escasez de alimentos y mucho con otros factores económicos y sociales». Las hambrunas, difícilmente se producen cuando hay libertades políticas, porque una prensa independiente crea

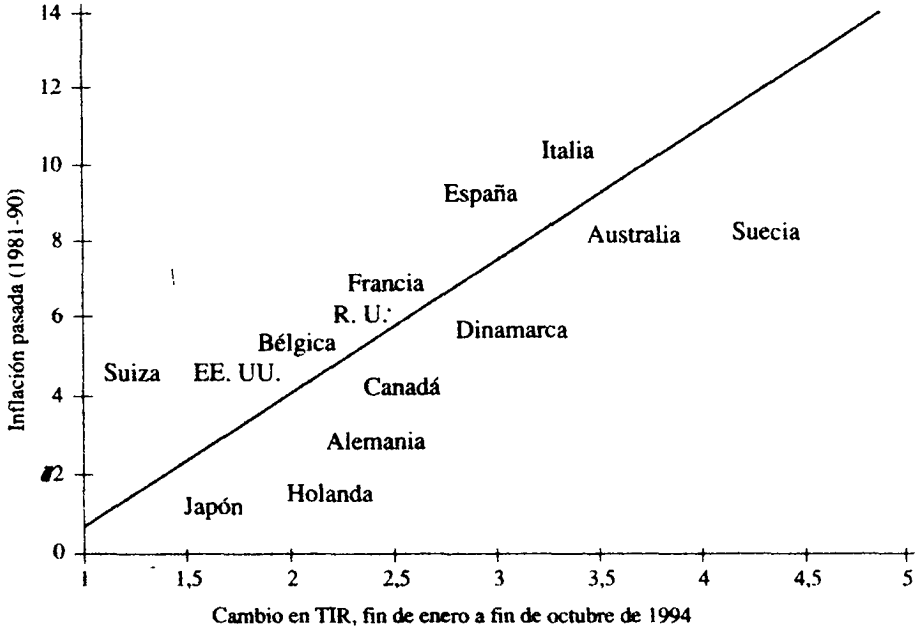
un estado de opinión que hace impensable que los Gobiernos no se muevan ante este gravísimo problema. De esta forma la democracia no es un lujo en relación con el crecimiento económico, sino que mejora la eficiencia económica y el bienestar de la población. El crecimiento económico necesita equidad y ésta se hace más plausible con democracia. Los países con dictadura no tienen tanta eficacia como las democracias; «y si fuesen más eficientes no estaríamos dispuestos a valorar la democracia en términos instrumentales y a juzgarla por sus consecuencias sobre el rendimiento de la economía. La relación entre los sistemas políticos y el subdesarrollo, las libertades y el hambre, nos evidencia que donde hay libertad de expresión no hay situaciones generalizadas de hambre».

Dentro de su «teoría integrada de los derechos», Sen señala que el trabajo, la salud y la educación como derechos sociales y económicos tienen que ser complementados con las libertades políticas y los derechos humanos. El objeto de estudio de la economía está relacionado con dos aspectos morales y filosóficos: el comportamiento de los individuos, no sólo en la búsqueda de su propio interés, sino también en cómo influyen las normas y valores que guían su comportamiento, y la evaluación de las políticas públicas, si contribuyen o no a los éxitos o fracasos de una nación, no exclusivamente en términos de PIB, sino en cómo afectan a la vida de las personas, a su bienestar. Por ello, un fenómeno económico como el paro tiene una vertiente ética al ser socialmente injusto. «¿Es verdad —se pregunta Sen— que el autoritarismo funciona bien? Ciertamente, algunos Estados autoritarios (Corea del Sur, Chile, Singapur, la China reformista) han crecido más rápido que otros menos autoritarios (India, Jamaica o Costa Rica)... Pero mucho depende de las circunstancias. Hay poca evidencia de que formas de gobierno autoritarias y la supresión de derechos políticos y civiles realmente sean beneficiosas para incentivar el desarrollo económico». Los estudios empíricos están lejos de probar la afirmación de que hay un conflicto general entre los derechos políticos y el desempeño económico. Las investigaciones estadísticas arrojan una correlación débilmente negativa, otras encuentran una fuertemente positiva. A manera de balance —concluye Sen— es difícil rechazar la hipótesis de que no hay relación entre libertad y prosperidad.

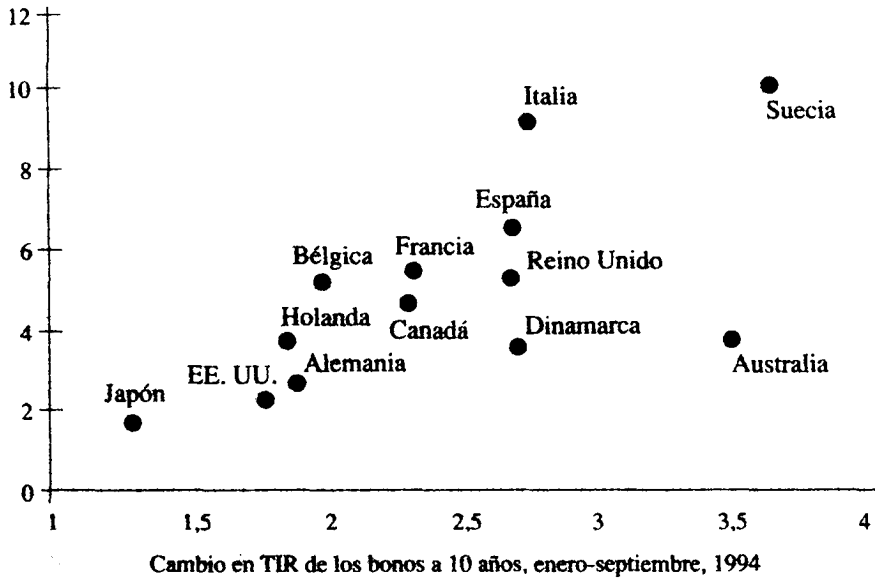
Y es que efectivamente, concentrarse sólo en los incentivos económicos —que provee el sistema de mercado— ignorando los incentivos políticos —que proveen los sistemas democráticos— es optar por un conjunto de reglas básicas profundamente desequilibrado.

Este Nobel hindú es un premio a todos aquellos que no se conforman con echar balones fuera de sus países al hablar del atraso económico de los mismos, encontrando siempre responsables foráneos. Sitúa a cada ciudadano del mundo ante su propia responsabilidad, para consigo mismo y con su tierra, en un marco globalmente solidario. Ha contribuido a centrar las causas del subdesarrollo. Y cada vez habrá menos gente seria dispuesta a creer a quienes, incluso intentando transmitir complejos de culpabilidad —a la larga gérmenes de xenofobia— ponen como pantalla a los más pobres de sus países que ellos mismos gobiernan a su antojo, arbitrariamente, sin rendir cuentas a nadie.

**CORRELACIÓN ENTRE ALZA EN EL RENDIMIENTO DE LOS BONOS E INFLACIÓN PASADA**



**Déficit público/PIB esperado, 1994-95**



## 2. Índices de corrupción

En este aspecto, los debates acerca de la corrupción en relación con el desarrollo económico y la propia deuda externa se han incrementado en el ámbito internacional. Particularmente, desde que en 1996 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas aprobara su declaración contra la corrupción y el soborno en las transacciones económicas y comerciales internacionales. Y desde hace ya tiempo la Subdivisión de Prevención del Delito y Justicia Penal, de la Secretaría de la ONU, sigue impartiendo recomendaciones y directrices a los gobiernos para su eliminación. Incluso una ONG creada recientemente *Transparency International* (T. I.) publica anualmente su *Índice de percepción de la corrupción*.

Desde el punto de vista económico, la corrupción en los gobiernos aumenta la pobreza. Desvía directamente recursos a los ricos que pueden permitirse sobornar, y los aleja de los pobres, que no lo pueden hacer. También sesga las decisiones a favor de operaciones y empresas intensivas en capital —donde los márgenes son mayores— y las aleja de las empresas más intensivas en mano de obra, que probablemente serían más convenientes al país. La corrupción, como el chantaje, hace que se pague por eliminar la molestia que crea. Y hay gente que cobra por evitar crear más molestias.

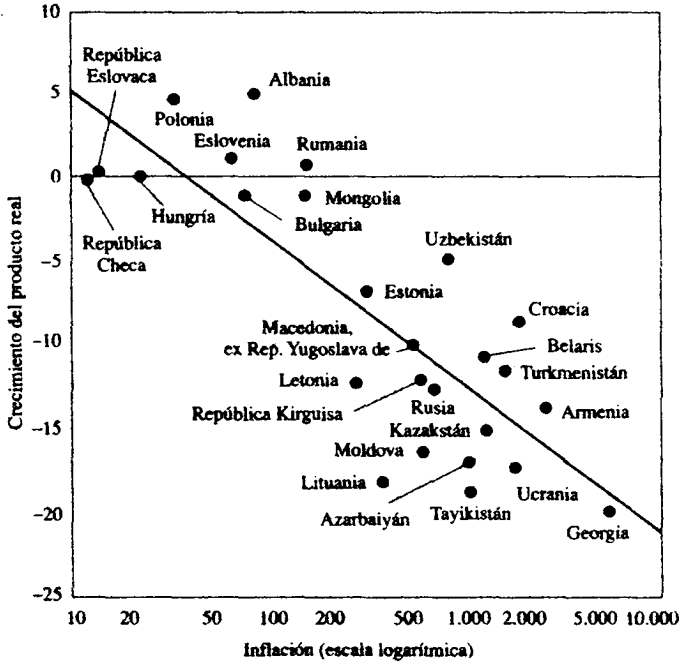
Cada vez son más los estudios internacionales y los autores que, como Frisch, abundan en la importancia de vencer la corrupción para favorecer el crecimiento económico. Generalmente están basados en encuestas sobre la opinión que tienen inversores, ahorradores y empresarios internacionales sobre la corrupción en los países en que realizan actividades. Según datos de T. I., los países más corrompidos serían Nigeria, Pakistán, Kenya, Bangladesh y China. El menos corrompido sería Nueva Zelanda.

La corrupción debilita a los gobiernos, reduciendo su capacidad para luchar contra la pobreza. Genera inseguridad desalentando el trabajo productivo regular y ahuyentando las inversiones. Reduce los ingresos por impuestos y por tanto los recursos que podrían ser destinados a servicios públicos. Pervierte el entramado de la vida política y administrativa. Cuando los gobiernos son corruptos, la gente honesta tiende a evitar la administración y se deteriora el nivel y la calidad de los funcionarios públicos. Aumenta la distancia social entre gobernantes y gobernados, la ilicitud del conjunto del sector público y socava la estabilidad social y política.

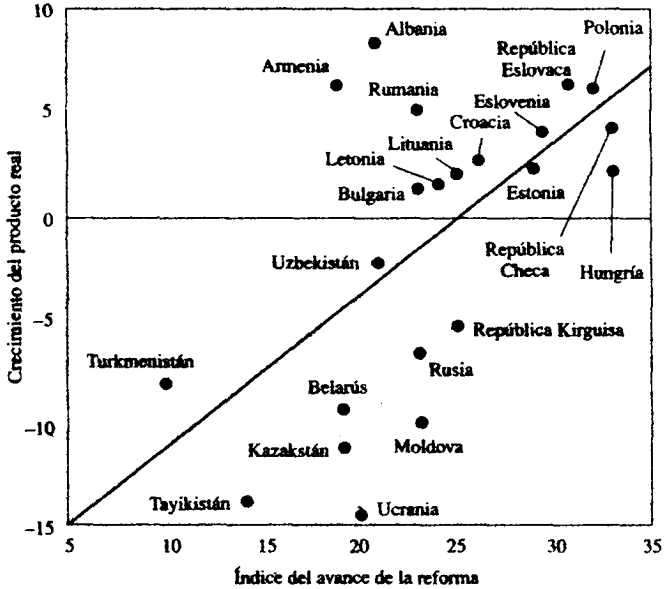
Ahora, cada vez son más los países que realizan serios esfuerzos para eliminar la corrupción. Comienzan a introducir sistemas para mejorar la transparencia y la responsabilidad en las administraciones públicas. Entre ellas se incluyen auditorías independientes e incentivos y protección para quienes no se someten al chantaje y presentan denuncias.

En países como Pakistán la principal razón esgrimida para el último golpe de estado ha sido la corrupción, y el apoyo de una parte importante de la población se ha justificado con el deseo de acabar con la misma. El problema —como en Venezuela— es que tal tipo de soluciones coyunturales no arreglan problemas que son estructurales. Más eficaces son las medidas de carácter institucional, como las

### INFLACIÓN Y CRECIMIENTO



### AVANCES EN LAS REFORMAS Y CRECIMIENTO



Fuente: Banco Mundial.

adoptadas en Botsuana, donde el Parlamento aprobó la Ley sobre la corrupción y el delito económico en agosto de 1994. En dicha ley se crea una dirección subordinada al Presidente, con el mandato de prevenir, investigar e informar acerca de la corrupción. La campaña contra ésta dispone de un amplio marco jurídico, cuyos resultados son constatables. Otros países están centrados en aspectos que se consideran causa de la corrupción, como los bajos salarios en la administración. Por ejemplo, Uganda ha triplicado los sueldos de los maestros en la esperanza de que así se reducirá la compraventa de las notas de examen de los estudiantes, y de sus títulos, en el país. En Filipinas se ha optado por bonificaciones fiscales y ascensos por méritos.

También el gobierno de los Estados Unidos ha tipificado como delito la corrupción por ciudadanos norteamericanos de funcionarios de otros países, lo que debe extenderse al mayor número de países. En este sentido, la corrupción requiere, además, una respuesta internacional y las empresas de los países desarrollados deben cargar con su parte de responsabilidad. Tenían asimilado que el pago de sobornos —tangentópolis lo llaman en Italia— era una parte más del coste de la operación, porque ese era también el contexto en el que estaban obligados a desenvolverse.

La corrupción va asociada a la pobreza y ésta a la deuda externa de muchos países. Es difícil que si se obliga a condonaciones de deuda sin atajar previamente las causas que la engendran, los ahorradores e inversores del mundo desarrollado vuelvan a arriesgar sus ahorros o capitales en aquellos países. Las empresas y los ciudadanos de las naciones con cuyos impuestos se ve cancelada la deuda acaban presionando a sus gobiernos para abandonar dichas áreas a su suerte. Se desploma la financiación exterior y pueden pasar décadas hasta que vuelva a haber posibilidad de endeudamiento porque perdida la credibilidad internacional pocos prestarán sus recursos a dichos países, incluso aunque prometan cambios económicos y tengan proyectos económicamente viables.

Sin embargo si se hace hincapié en las causas del subdesarrollo, al negociar y condicionar toda reducción de deuda. Si el nivel de corrupción, arbitrariedad e inseguridad de los «países pobres» —con hasta 760 \$ de ingreso per capita anual— que el Banco Mundial clasifica como «muy endeudados» baja, y se abandonan las políticas económicas delirantes que han caracterizado a muchos de ellos durante décadas, se irá reactivando un tejido productivo autóctono independiente y viable, que al menos vuelva a garantizar la autosuficiencia alimentaria; se volverán a ir generando pequeños ahorros, los capitales empezarán a arraigar y fluir hacia ellos, y sus ciudadanos pobres serán los directos beneficiarios. En definitiva, se irán creando las condiciones previas para el despegue económico.