

## CAPÍTULO 3. CIRCULACIÓN ECONÓMICA Y MAGNITUDES MACROECONÓMICAS. LA MATRIZ DE RELACIONES INTERSECTORIALES Y LA CONTABILIDAD NACIONAL

### 3.1 La matriz de relaciones intersectoriales de la economía

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

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

Las **relaciones intersectoriales** se pueden representar, de este modo, a través de una matriz de doble entrada en la cual se anotan las compras (*insumos o inputs*) de cada sector en columnas y las ventas (*outputs*) en filas. Esta representación matricial corresponde al **modelo insumo-producto** (o *modelo input-output*) de Wassily Leontief<sup>1</sup>. El **Cuadro 3.1** muestra un ejemplo que facilita la comprensión de las relaciones insumo-producto. Como se aprecia, en el cruce de las tres primeras filas y tres primeras columnas de dicha matriz, se anotan las *relaciones intersectoriales* de los bienes y servicios *intermedios* realizados entre los sectores productivos. En las filas se anotan las *ventas* de cada sector a sí mismo y a los demás, mientras que las columnas recogen las *compras* que cada uno de estos sectores productivos realiza a sí mismo y a los demás sectores. En el **Cuadro 3.1** el sector primario realiza ventas a empresas de dicho sector por 10 unidades monetarias, vende 6 unidades monetarias al sector industrial y una unidad monetaria al sector servicios.

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

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

---

<sup>1</sup> Wassily Leontief (1905-1999). Economista de origen ruso, se trasladó en 1931 a los Estados Unidos. Trabajó en la Universidad de Harvard y en 1973 obtuvo el Premio Nobel de Economía por la aportación del *modelo input-output* de análisis intersectorial de la economía.

**CUADRO 3.1: MATRIZ DE INSUMO-PRODUCTO**

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

La suma de los valores correspondientes al total de los bienes y servicios de demanda final (véase penúltima columna de la matriz, a la derecha) es de  $83 + 78 + 51 = 212$  unidades monetarias, que es el **Producto Social**. Es importante darse cuenta que el **Producto Social** generado corresponde a la suma de los bienes y servicios  **finales** (212) y no a los valores totales de la producción (320) ya que ésta incluye todas las ventas realizadas por las empresas, con independencia de si son bienes y servicios *intermedios* o *finales*. Si se consideraran los datos de la *producción total bruta* se incurriría en una doble contabilización ya que los bienes y servicios *finales* incorporan el valor de la producción *intermedia*.

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

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

Se anotan igualmente los *impuestos* pagados por el sector agrario por una cantidad de 8 unidades monetarias, correspondientes a una estimación de los servicios que presta el sector público al sector agrario (infraestructuras, caminos, escuelas, centros de formación e investigación agraria, etc.). Y una vez efectuados dichos pagos, se establecen las *ganancias* del sector agrario, en este caso 10 unidades

monetarias, con lo cual el valor añadido del sector agrario es de 60 unidades monetarias, resultado de restar del valor total bruto agrario (100) los gastos por las compras de insumos intermedios (40).

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

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

Las dificultades estadísticas y el importante coste de la confección de las *tablas de insumo-producto*, unido al carácter estático de las mismas, ya que se trata solamente de una “radiografía” realizada en un momento determinado, y con un nivel de tecnología dado, permiten explicar en buena medida que a lo largo de las últimas décadas se fuera abandonando la elaboración de las mismas, pese a lo cual no han perdido su importante capacidad interpretativa desde el punto de vista del *análisis estructural*, esto es, la visión que trata de ofrecer las relaciones al interior del sistema económico, no contentándose únicamente con la presentación de simples agregados macroeconómicos como hace el *Sistema de Cuentas Nacionales* o *Contabilidad Nacional*, el cual ofrece una representación cuantificada de la realidad económica mediante el uso de magnitudes macroeconómicas al final del año.

Como señala la economista italiana *Vera Cao Pinna*<sup>2</sup>, el modelo de Wassily Leontief surgió en un momento especialmente crítico para la ciencia económica, debido a la necesidad de profundizar en el conocimiento del modo de funcionamiento del *sistema económico* de cada país a partir de datos concretos, y no sólo basado en suposiciones teóricas. Esta afirmación sigue teniendo plena validez en el momento actual, en el que el análisis de la *estructura económica* suele ser sustituido por una banal alusión al comportamiento de determinadas magnitudes macroeconómicas *ex-post* y a una serie de ideas preconcebidas sobre el funcionamiento económico, más que a constataciones realmente comprobadas.

---

<sup>2</sup> *Vera Cao Pinna* (1909-1986). Economista italiana, especialista en la aplicación del modelo de relaciones intersectoriales de Wassily Leontief, es una referencia fundamental en esta herramienta de análisis.

### 3.2 Aproximación a las principales magnitudes macroeconómicas

#### a) Bienes finales y bienes intermedios

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

#### Recuadro 3.2

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

PRODUCTOS	VALOR DE LA PRODUCCIÓN	VALORES AÑADIDOS	PRODUCCIÓN FINAL
Trigo	6.000	6.000	--
Harina	11.000	5.000	--
Pan	20.000	9.000	20.000
TOTAL	37.000	20.000	20.000

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

#### b) Valoración monetaria y valoración real de las magnitudes

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

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

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

Cuadro 3.3: Cálculo de la renta real			
Años	Renta monetaria a precios corrientes de cada año	Índice de Precios	Renta real (A precios constantes del año, 2005)
2005	480.000	100	480.000
2015	1.036.000	140	$\frac{1.036.000}{140} \times 100 = 740.000$

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

### c) Producto, Ingreso y Gasto Social

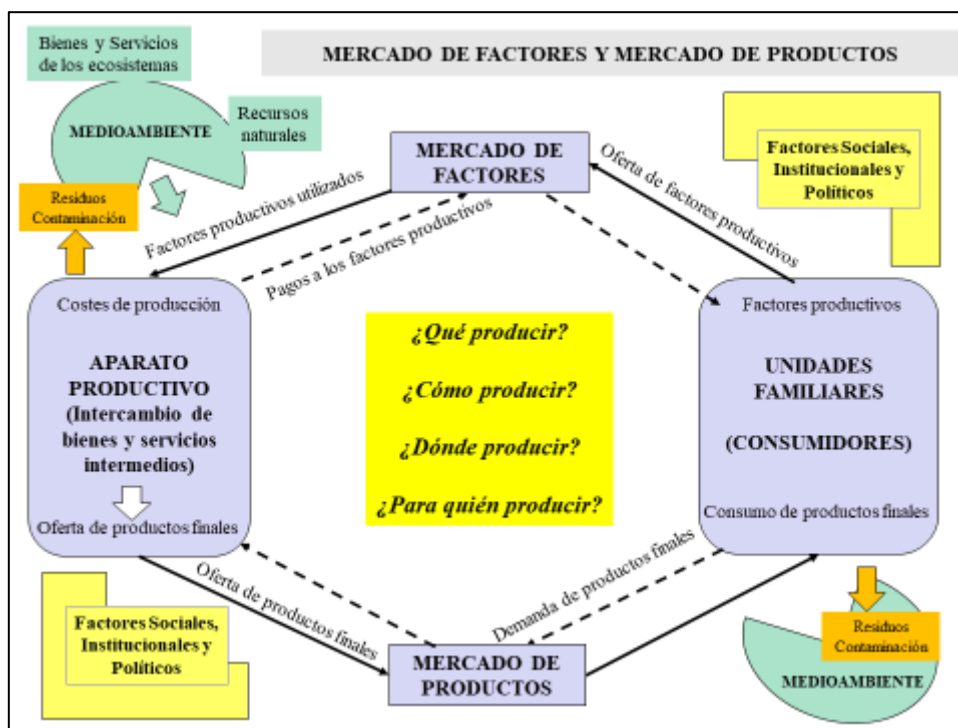
El cálculo del Producto Social puede hacerse, como hemos visto, a partir de la valoración monetaria de la corriente de bienes y servicios finales generados en un año. Pero también es posible realizar, de

otro modo, dicho cálculo, a partir del total de los ingresos percibidos por los factores utilizados en el proceso productivo, es decir, las rentas del trabajo, las rentas de la tierra, y los intereses y dividendos del capital, además de los beneficios empresariales. En este caso se trata del método de medición de la **Renta Social** o **Ingreso Social**. El Producto Social valorado *al coste de los factores* constituye precisamente la Renta o Ingreso Social.

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

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

Gráfico 3.4



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

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

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

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

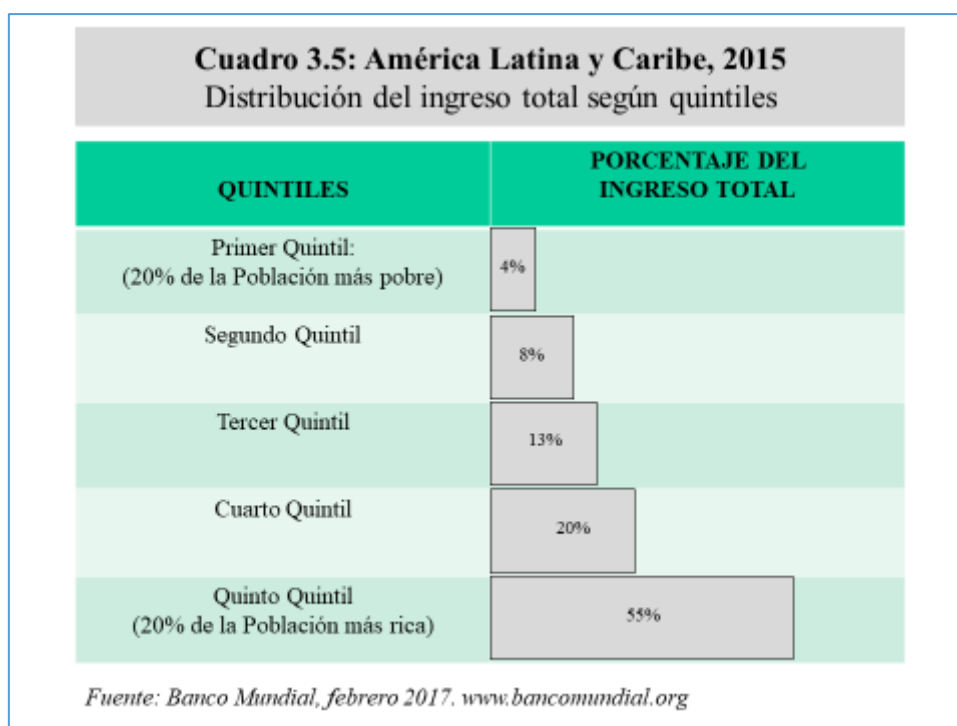
Producto Social, Ingreso Social y Gasto Social son, pues, tres perspectivas desde las que es posible contemplar los diferentes flujos del proceso productivo. Esta igualdad es una visión rudimentaria del proceso económico ya que aún no se incluyen el Sector Público ni el Sector Exterior.

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

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

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

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



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

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

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



**Cuadro 3.6: Gasto final del consumo de los hogares en porcentaje del Producto**

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

Fuente: Banco Mundial. [www.datosbancomundial.org](http://www.datosbancomundial.org)

Sin embargo, los **precios** no solamente vienen explicados por los *costes de producción*, ya que algunas empresas tienen la capacidad para incrementar los precios de venta de sus productos, bien porque poseen una *posición de monopolio*<sup>3</sup> en los mercados (como es el caso de las empresas encargadas del suministro de agua, electricidad o petróleo, entre otras), o por la utilización de campañas agresivas de publicidad para crear las “necesidades” o deseos de los productos en los/as consumidores/as, tal como se lleva a cabo, por ejemplo, en las campañas de televisión para promover la venta de automóviles o de productos de cosmética.

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

Los manuales de economía convencional, sin embargo, suelen difundir una versión más ideológica que es la del denominado “*principio de la soberanía del consumidor*”, mediante el cual son los/as consumidores/as los que indican a las empresas qué deben producir ya que mediante sus compras “*votan*” por determinados productos y no por otros, dando así “*señales*” a las empresas y al conjunto del aparato productivo acerca de las decisiones de producción del sistema económico. Se traslada así una imagen de un conjunto de empresas que integran un aparato productivo guiado por innumerables decisiones aisladas de individuos, dentro de un contexto de “*competencia perfecta*” en el cual todos

<sup>3</sup> La posición de *monopolio* se refiere a aquellas situaciones de mercado en las cuales un productor o vendedor es el único que explota un bien o servicio, lo cual le permite disponer de suficiente poder para determinar unilateralmente los precios.

tienen la misma capacidad para “votar” (es decir, no hay ni clases sociales ni diferencias de ingresos) y donde ninguna empresa posee capacidad de influir en los mercados de productos y factores.

Igualmente, la afirmación de que los particulares son *propietarios* de los recursos naturales o de los servicios básicos de los ecosistemas es un supuesto que debe cuestionarse totalmente, tal como se deriva de todo lo planteado en el capítulo 1 de este texto. Los servicios básicos de los ecosistemas, así como el agua o la energía solar, deben ser considerados como *bienes comunes*<sup>4</sup> y no como objeto de negocios monetarios.

En realidad, como se ha insistido, resulta necesario considerar las actividades económicas dentro de la lógica de funcionamiento del *ecosistema natural*, y no lo contrario, esto es, el intento de someter los temas medioambientales a la lógica económica, como lo hacen determinados planteamientos de la teoría económica convencional en la llamada *Economía Medioambiental*, al considerar los recursos naturales y los *bienes y servicios de los ecosistemas* como si se tratase de un “*capital natural*” cuyo deterioro pudiera equipararse a una “*depreciación*” por la cual hay que realizar las correspondientes reservas de capital monetario según la aplicación del principio de que “*quien contamina debe pagar*”. Sin embargo, el objetivo fundamental es lograr la eliminación de los impactos medioambientales y detener la destrucción de la biosfera. Por ello, no basta con plantear una supuesta salida para el funcionamiento del actual sistema económico a través de la valoración monetaria de los recursos naturales y los bienes y servicios de los ecosistemas. ¿Cuál es el valor monetario de los servicios que presta el clima, o la biodiversidad? (Ver **Recuadro 3.7**).

---

<sup>4</sup> Los *bienes comunes* son aquellos recursos que no son propiedad exclusiva de ninguna persona en particular, y deben ser utilizados por toda la población. Es el caso del acceso al agua potable o al disfrute de la naturaleza, por ejemplo. Como es conocido, el afán de lucro en el sistema económico predominante ha ido generando la *desposesión* de estos bienes comunes por parte de intereses privados, lo cual hace obligado incorporar su recuperación por parte de la colectividad.

### Recuadro 3.7: Economía Ambiental y Economía Ecológica

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

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

- \* Identifica las causas económicas de un problema ambiental: tratando de determinar, por ejemplo, en qué medida la contaminación atmosférica en una ciudad puede atribuirse a su sistema de transportes (según el mayor o menor uso de vehículos individuales, de los carburantes usados, de sus horarios del tráfico, etc.).

- \* Evalúa los costes que supone la pérdida de recursos naturales o ambientales, como por ejemplo los ocasionados por el impacto de la contaminación atmosférica sobre los habitantes de una concentración urbana.

- \* Analiza económicamente las medidas que podrían tomarse para revertir el proceso de degradación ambiental. Por ejemplo, cuál es la eficacia y la eficiencia de cada medida para mejorar la calidad atmosférica (desarrollo del transporte público, impuestos al transporte en auto, peajes urbanos, uso de la bicicleta, etc.) y cuáles son sus implicaciones sobre otras variables económicas (empleo, competitividad, equidad, etc.).

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

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

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

Román Svartzman, 24 de agosto de 2015 [www.ambienteycomercio.org](http://www.ambienteycomercio.org)

#### d) La intervención del Sector Público

El **Sector Público** realiza *Gastos Públicos (GP)*, tanto en bienes de consumo público (**CP**) como en bienes de inversión pública (**IP**), y para atender a estos gastos debe detraer del sector privado de la economía determinados **tributos** (impuestos, tasas y otras exacciones), los cuales pueden recaudarse en dos momentos distintos: en el momento de la percepción de las rentas por parte de las empresas o las personas físicas; y en el momento de la realización del gasto por parte de estos agentes económicos. Los tributos que gravan el momento del gasto (o consumo) son los **tributos indirectos**, los cuales están, por tanto, incluidos en el *precio de mercado* de los bienes y servicios. Por su parte, los tributos que gravan la percepción de rentas o la propiedad de un patrimonio son los **tributos directos o personales**.

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

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

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

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

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

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

De este modo, el **ahorro** puede tener diversos componentes integrantes: (i) los ingresos no dedicados al consumo inmediato por parte de los hogares; (ii) los beneficios no distribuidos por las empresas, a fin de utilizarlos para la ampliación o mejora de sus instalaciones; y (iii) los recursos facilitados por los *intermediarios financieros*, los cuales colaboran de este modo en la canalización del ahorro hacia las inversiones de capital de las empresas y los préstamos para el consumo de los hogares.

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

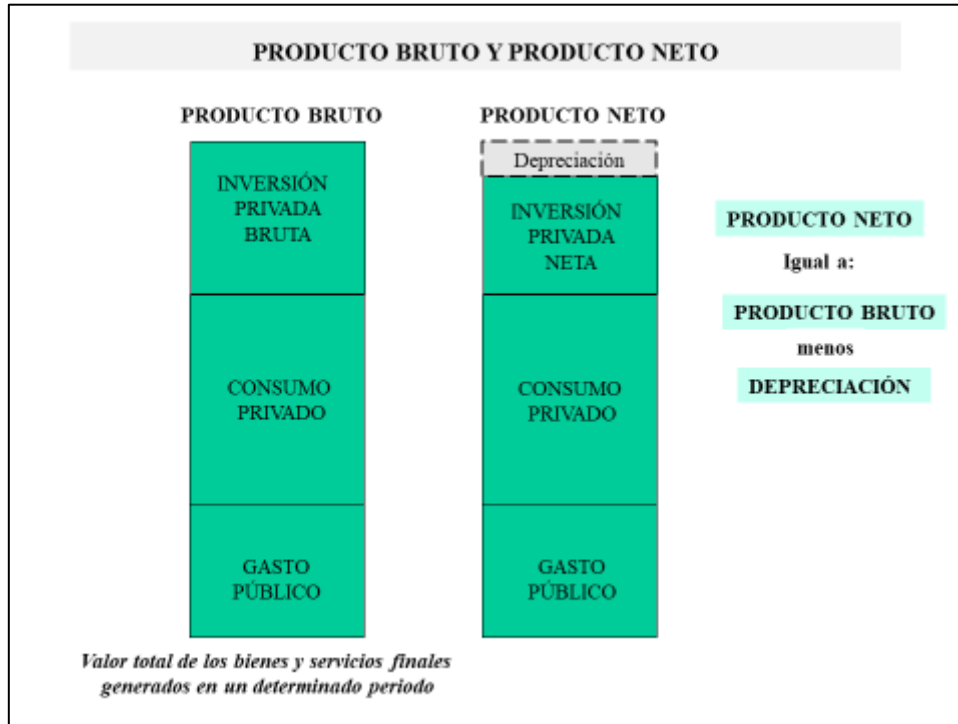
Gráfico 3.8



e) La diferencia entre magnitudes brutas y netas

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

Gráfico 3.9



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

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

*f) Las relaciones con el Sector Exterior*

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

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

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

siendo (**R<sub>fne</sub>**) las rentas de los factores nacionales en el exterior y (**R<sub>fen</sub>**) las rentas de los factores extranjeros en la nación.

En una economía *abierta*, el **Producto Interior** atiende no solamente a la demanda interior de consumo e inversión, sino también a la demanda que el sector externo realiza de bienes y servicios de la nación. Al mismo tiempo, la producción interior utiliza bienes y servicios importados que compra en

el resto del mundo. Es decir: **Producto Interior + M = C + I + X**, siendo (M) las importaciones y (X) las exportaciones de mercancías.

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

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

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

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

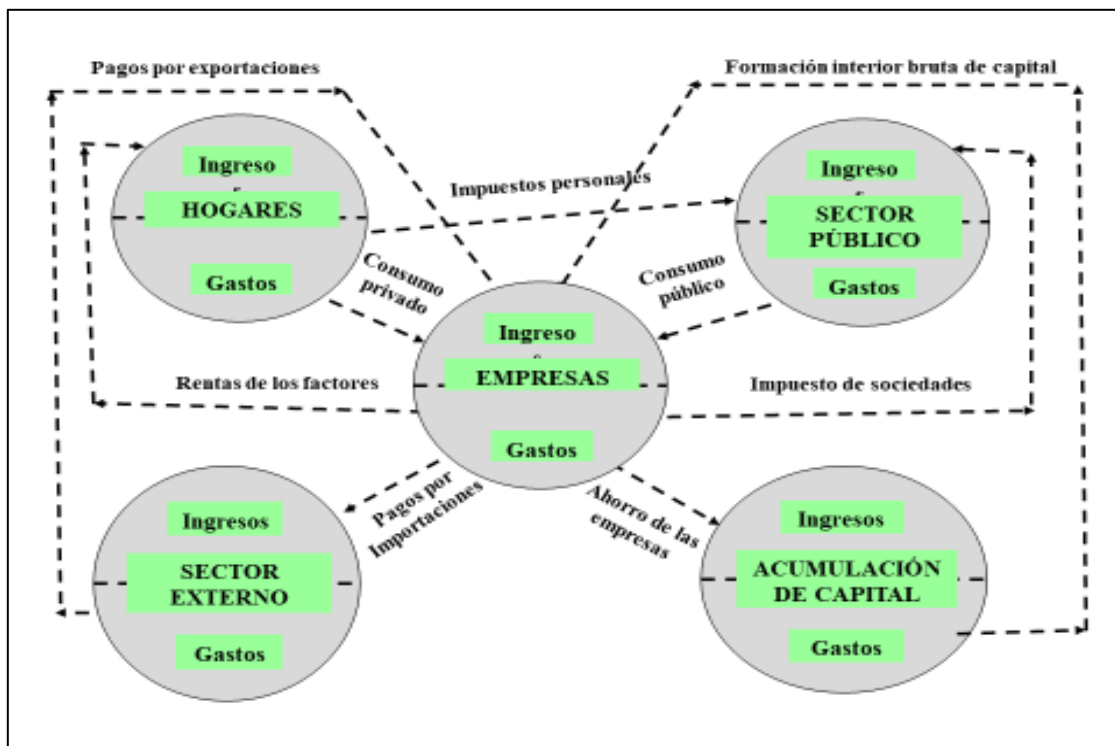
Así pues, la apertura de la economía al exterior muestra que la igualdad que se establece entre ahorro e inversión debe tener en cuenta que el ahorro (esto es, la diferencia entre lo producido y lo consumido) está compuesto no solamente por ahorro nacional sino también por *ahorro externo*.

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

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

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

**Gráfico 3.10: Esquema simplificado de flujos en una economía abierta**



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

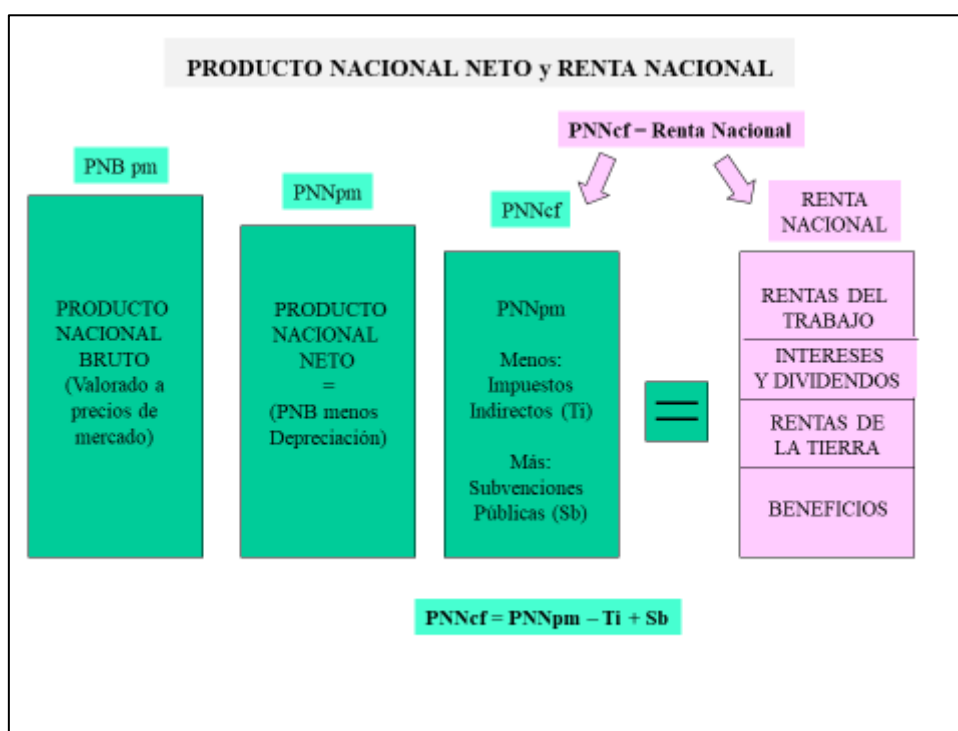
### 3.3 Renta Nacional y Renta Disponible

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

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

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

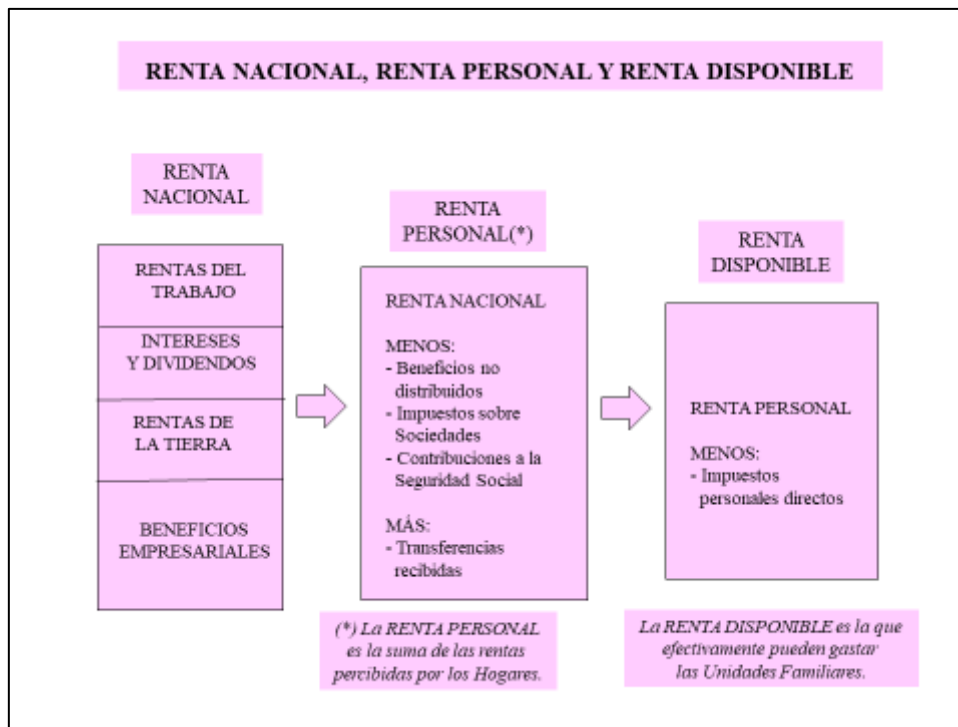
**Gráfico 3.11**



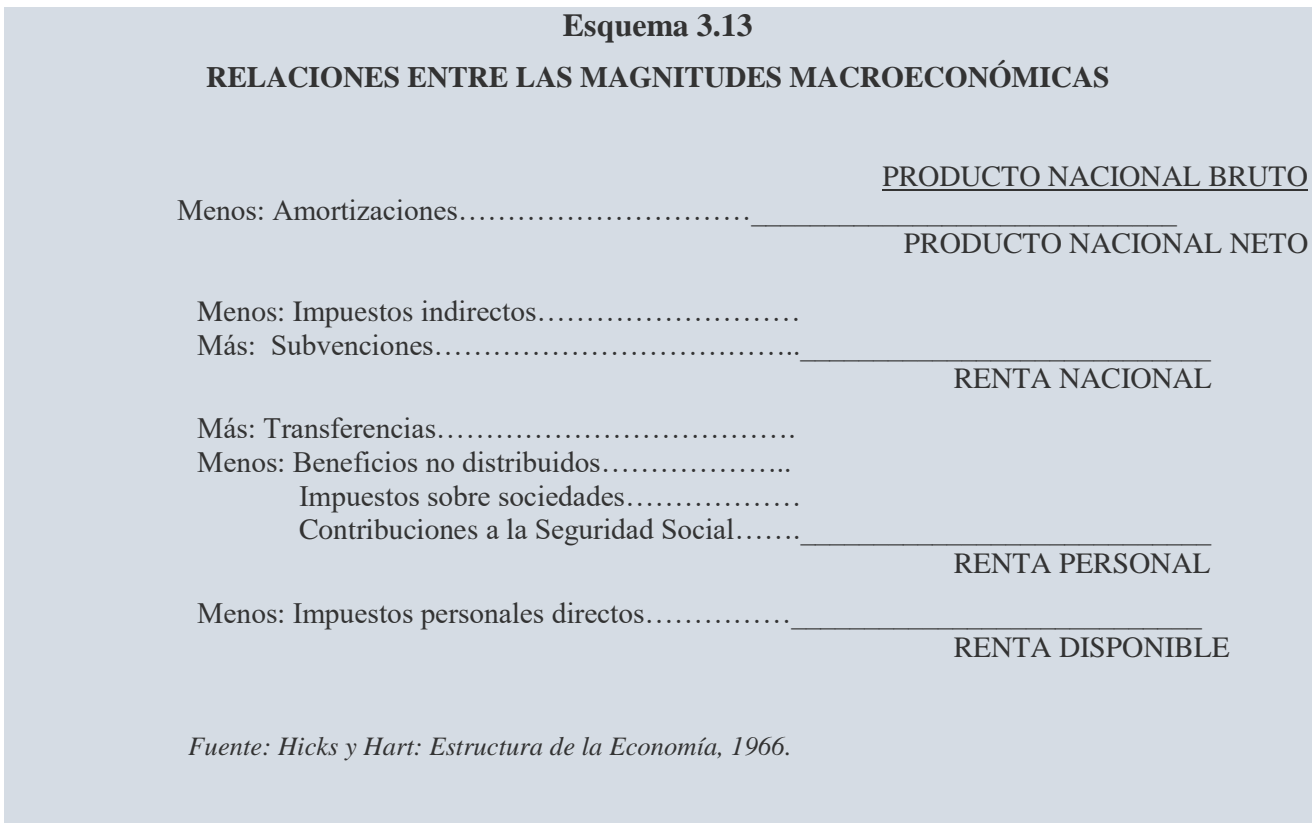
La **Renta Personal** es la suma de las rentas percibidas por los Hogares o Unidades Familiares. A partir de la Renta Nacional la *Renta Personal* se obtiene restando los beneficios no distribuidos, los impuestos sobre las sociedades y las contribuciones a la Seguridad Social; y sumando las transferencias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



Gráfico 3.12



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



### 3.4 La Contabilidad Nacional

#### a) Antecedentes de la Contabilidad Nacional

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

La *Contabilidad Nacional* como instrumento de descripción y actuación de la economía es relativamente reciente, ya que si bien pueden señalarse precedentes importantes en los trabajos de François Quesnay<sup>5</sup> o William Petty<sup>6</sup>, no es hasta fines de la década de 1930 cuando comienza a adquirir la relevancia que ahora posee (Stone, 1963). En ello influyeron, sin duda, el incremento de la presencia del Estado en la economía, la difusión de la política económica keynesiana, y la necesidad de contar con un instrumento estadístico de cuantificación de los resultados de la actividad económica como referencia para las relaciones entre los diferentes agentes económicos, en especial, entre empresas y trabajadores. Asimismo, las investigaciones relativas al cálculo de las grandes magnitudes macroeconómicas, como la Renta Nacional o el Producto Nacional Bruto, condujeron gradualmente a la construcción de sistemas en los que estas magnitudes macroeconómicas se relacionan unas con otras para formar los Sistemas de Cuentas Nacionales (Sampedro y Martínez Cortiña, 1970).

En este sentido, existen diferentes estimaciones sobre la Renta y el Gasto Nacional para distintos países (Gran Bretaña, EEUU, Holanda, Australia y Canadá) desde la década de los años treinta del siglo pasado, así como los llevados a cabo por la *Sociedad de Naciones*<sup>7</sup> y, posteriormente, por el *Comité de Expertos Estadísticos de las Naciones Unidas*, bajo la presidencia de Richard Stone. Dicho comité publicó en 1947 un informe sobre "*La medición de la renta y la elaboración de cuentas sociales*", donde se señala la conveniencia de incluir la estimación de la Renta Nacional dentro de la Contabilidad Nacional, a la vez que establece diversos principios básicos, con especial preocupación por la definición de determinados conceptos de un sistema general de cuentas nacionales.

Con estos antecedentes, en 1950 la Organización Europea de Cooperación Económica<sup>8</sup> (OECE), organismo que posteriormente se convirtió en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), publicó un "*Sistema simplificado de Cuentas Nacionales*" con el fin de homogeneizar los criterios de contabilización. A partir de ese momento, la Organización de las Naciones Unidas inició un proceso normalizador publicando en 1953 "*Un sistema de Cuentas Nacionales y sus correspondientes cuadros estadísticos*", que constituye el primer Sistema de Contabilidad Nacional para su utilización internacional.

---

<sup>5</sup> François Quesnay (1694-1774). Médico y cirujano francés, filósofo y economista, trabajó en la corte de Luis XV, y es considerado el principal representante de la Escuela Fisiocrática francesa. Su "Tableau Economique" constituye una representación pionera de la circulación económica al representar las transacciones entre los diferentes sectores o agentes de la economía.

<sup>6</sup> William Petty (1623-1687). Filósofo, médico, economista y estadístico inglés. Sus escritos de carácter económico reflejan su visión anatómica como profesional de la medicina. Sus trabajos sobre la cuantificación de las magnitudes macroeconómicas lo convierten en un precursor de los Sistemas de Contabilidad Nacional.

<sup>7</sup> La *Sociedad de las Naciones* es el organismo internacional creado en 1919, por el Tratado de Versalles, con el fin de establecer las bases para la paz y la reorganización de las relaciones internacionales tras la Primera Guerra Mundial. Aunque no logró resolver los graves problemas de los años siguientes, es importante porque fue la primera organización de ese tipo en la historia, y antecedente inmediato de la Organización de las Naciones Unidas.

<sup>8</sup> En abril de 1948 diecisiete países europeos firmaron en París el convenio constitutivo de la OECE organismo creado, por exigencia de los EEUU, con el fin de administrar la ayuda americana para la recuperación económica europea tras la Segunda Guerra Mundial. En 1960 la OECE se transformó en la OCDE.

Este sistema fue posteriormente revisado y homologado con los sistemas de cuentas nacionales de la OECDE y el “*Manual de la Balanza de Pagos*” del Fondo Monetario Internacional, para conseguir en 1968 el documento titulado “*A System of National Accounts*”, que supone la integración de los diferentes modelos contables en el mismo<sup>9</sup>. En el escenario europeo, el primer *Sistema Europeo de Cuentas (SEC)* se elaboró en 1970, el cual conoció sucesivas reformas hasta la versión actual de 2010 (*SEC-2010*).

Con independencia de la influencia de los estudios sobre la renta nacional en la generación de los Sistemas de Cuentas Nacionales, existen también otras aportaciones desde las cuales se produjeron avances sustantivos en la representación de la economía siendo la más importante el modelo de relaciones intersectoriales de Wassily Leontief, a quien ya hemos hecho alusión. Otras aportaciones de interés son la del *Flujo de Fondos de Tesorería (“cash flow”)*, que constituye una herramienta para la administración financiera y la administración en general, y los trabajos de Raymond W. Goldsmith sobre la medición de la riqueza nacional en un sistema de contabilidad nacional<sup>10</sup>.

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

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

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

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

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

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

---

<sup>9</sup> Naciones Unidas: *A System of National Accounts*. New York, 1968. (Existe traducción al castellano).

<sup>10</sup> Raymond W. Goldsmith: “La medición de la riqueza nacional en un sistema de contabilidad nacional”. *El Trimestre Económico*, vol. 28, nº 111 (3) Julio-Septiembre de 1961.

Cuadro 3.14

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

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

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

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

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

**Cuadro 3.15**

<b>CUENTA</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
Cuenta de Producción	Producto interno + Importaciones	Consumo + Inversión + Exportaciones
Cuenta de Renta	Consumo + Ahorro interior	Producto interno
Operaciones de Capital	Inversión	Ahorro interior + Ahorro exterior
Operaciones con el Exterior	Exportaciones + Ahorro externo	Importaciones

Fuente: [www.es.wikipedia.org](http://www.es.wikipedia.org)

### 3.5 Significación de los datos de la Renta Nacional

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

- A) En primer lugar, debe tenerse en cuenta la población de dicha comunidad, ya que si el producto o la renta nacional crecen pero la población lo hace a un ritmo superior, es claro que el **producto por habitante** o la **renta por habitante** (resultado de dividir el producto o renta nacional por el total de la población) mostrará una disminución en ese periodo. Por esta razón, el producto o la renta por habitante se consideran indicadores más apropiados (aunque no exentos de limitaciones) que el producto o la renta nacional, para conocer la evolución a lo largo del tiempo de un país o región.
- B) En segundo lugar de las consideraciones que hay que tener en cuenta a la hora de referirse a la correlación entre *renta* y *bienestar* hay que aludir al esfuerzo necesario para lograr el producto social, esto es, el número de horas trabajadas y su remuneración, así como la **calidad** de las relaciones de trabajo.
- C) En tercer lugar hay que conocer cuáles son **los bienes y servicios producidos**, ya que no es lo mismo la producción de bienes y servicios de educación o salud que la producción de armamento. Todas estas actividades generan una corriente monetaria de rentas pero la finalidad última de estos productos tiene calificativos éticos y sociales claramente distintos, y no permiten afirmar que un mayor nivel de crecimiento de determinados productos pueda considerarse un superior nivel de bienestar colectivo. Idéntico argumento cabe realizar si el tipo de productos son contaminantes del medio ambiente o dañinos para la salud.
- D) En cuarto lugar están los problemas vinculados a la **valoración de la renta** (o del producto) según países, ya que la utilización de las diferentes monedas nacionales introduce algunas dificultades que hacen complicada la comparación de la capacidad adquisitiva de las diferentes rentas cuando éstas son traducidas a una moneda común. Es sabido que con un dólar USD se pueden comprar muchas más cosas en un país en desarrollo que en los EEUU. Ante ello, en las comparaciones internacionales se utilizan métodos para calcular la **Paridad de Poder Adquisitivo** (PPA) o poder

de compra de las diferentes monedas nacionales, tratando de ver cuántas de ellas son necesarias para adquirir en cada país una misma canasta de bienes y servicios (Ver **Recuadro 3.16**).

### Recuadro 3.16

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

#### Valoración del PIB según la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA)

(En miles de millones de dólares USA)

Países (año 2010)	PIB a precios corrientes del año 2010	PIB estimado según la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA)
EEUU	14.561,7	14.561,7
CHINA	5.700,0	10.132,3
JAPON	5.369,1	4.432,1
INDIA	1.566,6	4.170,9
ALEMANIA	3.537,2	3.116,1
REINO UNIDO	2.399,3	2.276,9
FRANCIA	2.749,8	2.234,2
BRASIL	1.830,4	2.129,0
ITALIA	2.125,8	1.883,0
MÉXICO	1.012,3	1.629,2
RUSIA	1.404,2	2.720,5
ESPAÑA	1.462,9	1.458,2
CANADA	1.415,4	1.257,7

Fuente: Banco Mundial: Informe sobre el Desarrollo Mundial, 2011. [www.economy.blogs.ie.edu](http://www.economy.blogs.ie.edu)

- E) Finalmente, hay que referirse a **la desigual distribución de la renta por habitante**, la cual da idea de un *promedio* sobre el nivel de vida de un determinado país, esto es, sobre la cantidad de bienes y servicios finales puestos a disposición de un individuo *medio*. Pero como sabemos, los *indicadores promedio* no muestran la situación real. De hecho, un reducido grupo de los hogares de mayores ingresos suele disfrutar de un porcentaje relativo muy elevado de la renta total, mientras un número muy amplio de hogares con bajos ingresos accede únicamente a un porcentaje muy reducido de la renta total. En este caso se habla de la existencia de una distribución muy *concentrada* (o desigual) de la renta. Me referiré a estos temas en el apartado siguiente.

Las variaciones de la renta o del producto no representan, pues, nada más que cambios de carácter *cuantitativo*, pero no nos dicen nada acerca de los aspectos *cualitativos* de cada situación a nivel social o medioambiental. En muchos casos es posible que un aumento de la renta o del producto no suponga un mayor bienestar. Así por ejemplo, un aumento del producto y de la renta como consecuencia de actividades de deforestación en un territorio, no tiene por qué suponer un mayor

bienestar en términos medioambientales o sociales. Tampoco el aumento del consumo de carburantes del creciente parque de automóviles que congestiona las ciudades y hace irrespirable el aire de las mismas en determinadas épocas del año –todo lo cual se refleja en incrementos del producto y la renta nacional- corresponde a un aumento del *bienestar social* o *medioambiental*.

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

Con todo esto no estoy negando la importancia de las magnitudes macroeconómicas como conceptos analíticos. Solamente se previene sobre su utilización como indicadores del bienestar social de una comunidad y, más exactamente, sobre su frecuente utilización como indicadores objetivos o exentos de valoraciones. Como señalaba Luis Angel Rojo<sup>11</sup>, estas observaciones tendrían escaso interés, por obvias, si no viviéramos en un mundo que parece medir la adecuación de la vida y los esfuerzos de las sociedades por las variaciones registradas en su producto nacional año tras año, y que vive aparentemente inmerso en una carrera internacional de ritmos de crecimiento de los productos nacionales por habitante.

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

### 3.6 La distribución de la renta y del producto

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

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

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

Es importante señalar, también, que lo que suele denominarse como “renta por la propiedad de la tierra” (o, en general, de los recursos naturales y los bienes y servicios de los ecosistemas), que supelementalmente justifica las asignaciones de ingreso hacia los propietarios de los derechos sobre los mis-

---

<sup>11</sup> *Apuntes de Macroeconomía*. Curso 1970/1971. Cátedra de Luis A. Rojo. Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, Universidad Complutense de Madrid.

mos, constituye, de hecho, la apropiación del derecho a la utilización de estos bienes y servicios naturales (*bienes comunes*) y la percepción de ingresos por ello, sin que se asigne cantidad alguna para las actividades de cuidado del ecosistema. Se da así una *privatización* “de facto” de bienes que son de uso colectivo, como es el caso, por ejemplo, del propietario de un terreno que instala en el mismo un pozo artesano para acceder a un acuífero subterráneo y beneficiarse de ese modo, de forma unilateral, del suministro de agua para sí y su negocio.

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

#### a) *La distribución personal de la renta*

La **distribución personal** de la renta se refiere a la distribución de la misma en diferentes estratos o grupos de hogares según niveles de renta, analizando el porcentaje de la renta total que corresponde a cada uno de esos estratos. Entre los métodos más utilizados para determinar el grado de desigualdad en la distribución personal de la renta se encuentran la **curva de Lorenz**<sup>12</sup>, o diagrama de concentración de Lorenz, así como el **coeficiente** (o índice) **de Gini**. Ambos se exponen a continuación.

La **curva de Lorenz** es una representación gráfica utilizada para referirse a la distribución de la renta percibida por las personas o los hogares de un determinado país o territorio. Para ello, se representa en el eje horizontal el porcentaje acumulado de la población (ordenado según estratos de renta de menor a mayor<sup>13</sup>), y en el eje vertical el porcentaje acumulado de las rentas percibidas por cada estrato o grupo de población (**Gráfico 3.17**).

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

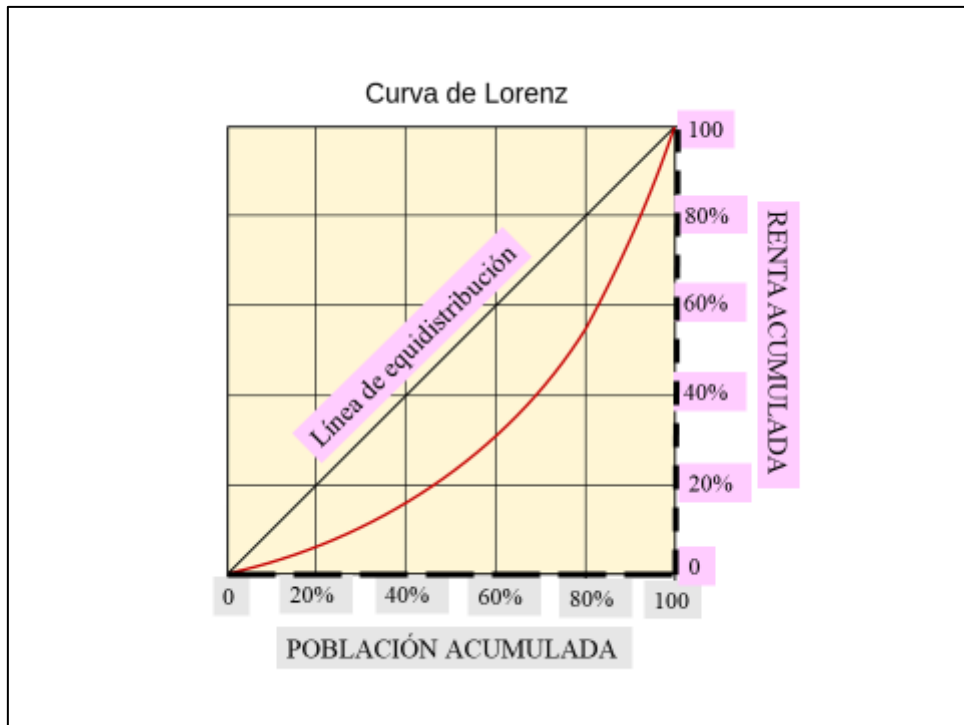
---

<sup>12</sup> Max Otto Lorenz (1876-1959). Economista estadounidense creador, en 1905, de la representación gráfica conocida como *curva de Lorenz*, utilizada –entre otras aplicaciones- para describir las desigualdades de renta.

<sup>13</sup> Normalmente se suele utilizar una división de la población en hogares ordenados por **quintiles** (o **deciles**), esto es, respectivamente, grupos que contienen el 20% (o el 10%) de dichos hogares, ordenados desde los que tienen menor capacidad adquisitiva en adelante. En el **Gráfico 3.17** la población acumulada está ordenada en quintiles, comenzando por los de menor ingreso y así sucesivamente según la renta percibida por cada quintil.

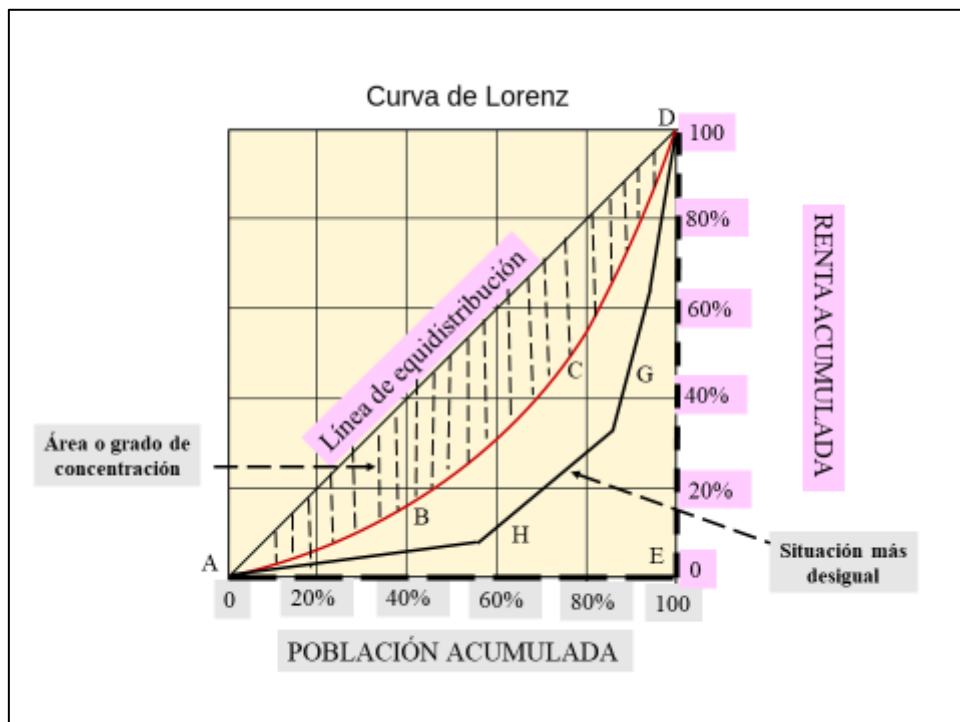


Gráfico 3.17



En general la **curva de Lorenz** suele encontrarse en una posición intermedia entre estos dos extremos, tal como se muestra en la curva del **Gráfico 3.18**. Así pues, si una curva de Lorenz se encuentra más cerca de la línea de equidistribución, ello quiere indicar una situación de menor desigualdad en la distribución personal de la renta que otra curva que se encuentre más alejada de dicha línea de equidistribución. Dicho en otras palabras, cuanto más se separe la curva de Lorenz de la diagonal de la línea de equidistribución, más desigual o *concentrada* será la distribución de la renta.

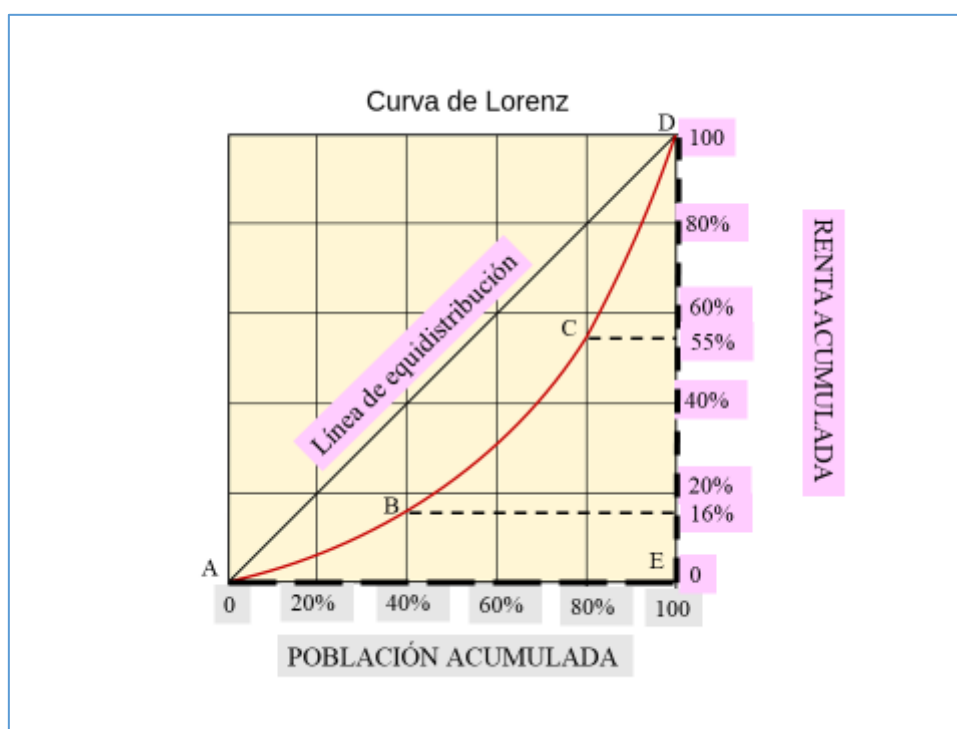
Gráfico 3.18



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

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

**Gráfico 3.19**



El **coeficiente de Gini**<sup>14</sup> es un indicador de la desigualdad distributiva basado en la curva de Lorenz. Siendo (ABCD) el área de concentración (comprendida entre la línea de equidistribución y la curva de Lorenz (**Gráfico 3.18**), el *coeficiente de Gini* es el cociente entre dicha *área de concentración* y el área total ADE situada por debajo de la línea de equidistribución hasta los ejes horizontal (AE) y vertical (ED).

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

<sup>14</sup> **Corrado Gini** (1884-1965). Estadístico, demógrafo y sociólogo italiano, que expuso en 1912 una medida de desigualdad de la distribución de la renta a la que se denomina **coeficiente de Gini**.

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

### **Recuadro 3.20: La desigualdad de renta a nivel mundial**

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

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

- Casi la mitad de la riqueza mundial está en manos del 1% más rico de la población, mientras la otra mitad de la riqueza mundial se reparte entre el 99% restante.

- En Estados Unidos, el 1% más rico de la población ha acaparado el 95% del crecimiento económico posterior a la crisis financiera entre 2009 y 2011, mientras que el 90% con menos recursos se ha empobrecido en este período.

- Asimismo, el 10% de los estadounidenses más ricos concentran más de la mitad de la renta del país, el porcentaje más elevado desde la Primera Guerra Mundial.

- La riqueza conjunta de las 10 personas más ricas de Europa (217.000 millones de euros) supera el coste total de las medidas de estímulo aplicadas en la Unión Europea entre 2008 y 2010).

- Asimismo, las 20 personas más ricas de España igualan los ingresos del 20% más pobre.

- Incluso en los países más igualitarios como Suecia y Noruega, la participación en la renta del 1% más rico de la población se ha incrementado en más del 50% en estos años.

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

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

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

Fuente: [www.oxfam.org](http://www.oxfam.org)

### **b) La distribución sectorial de la renta**

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

### c) La distribución territorial de la renta

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

### d) La distribución funcional de la renta

La distribución *funcional* (o factorial) de la renta se refiere a la distribución de la renta percibida por cada uno de los factores que intervienen en el proceso productivo<sup>15</sup>, esto es, las rentas del trabajo, las rentas del capital, las rentas de la tierra, y los beneficios empresariales (el elemento residual). Como se aprecia, de acuerdo con esta lógica, las rentas que debieran asignarse a la utilización de los *recursos naturales* y de los *bienes y servicios de los ecosistemas* no están contempladas en esta aproximación de la economía convencional.

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

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

---

<sup>15</sup> La distribución **funcional** de la renta fue utilizada por los autores clásicos, que distinguían entre terratenientes, capitalistas y trabajadores, lo cual les llevó a establecer la distinción entre rentas de la tierra, beneficios y salarios.

### Recuadro 3.21: El mal trabajo que lleva al malestar

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Según Vicenç Navarro<sup>16</sup>, la relación entre el capital y el trabajo durante las últimas décadas, ha configurado la crisis económica y financiera desencadenada en 2008. Durante el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, el conflicto entre el capital y el trabajo se apaciguó gracias al pacto que hizo posible que los salarios evolucionaran con los incrementos de la productividad. Como consecuencia de ello, las rentas del trabajo subieron considerablemente, alcanzando su máximo en la década de 1970, cuando la participación de los salarios en EEUU fue del 70% del PIB; el 70,4% en Alemania; 74,3% en Francia; 72,2% en Italia; 74,3% en el Reino Unido; y 72,4% en España.

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

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

Esta polarización de las rentas, con gran crecimiento de las rentas de capital a costa de las rentas del trabajo, es el origen de las crisis económicas y financieras. La disminución de las rentas del trabajo creó un gran problema de escasez de la *demanda privada de bienes de consumo*, una situación que en opinión de Vicenç Navarro, pasó desapercibida como consecuencia de varios hechos. Uno de ellos fue la reunificación alemana en 1990 y el enorme gasto público que la acompañó, lo cual se financió principalmente por el aumento del déficit público de Alemania, que pasó de un superávit en 1989 a un déficit anual desde entonces. Alemania siguió, pues, una política de estímulo a través del gasto público, que (como resultado de su tamaño y centralidad) benefició a toda la economía europea. El segundo hecho fue el enorme endeudamiento de la población. Los créditos baratos concedidos por el sistema bancario retrasaron el impacto que el descenso de las rentas del trabajo tuvo en la reducción de la demanda. Este *endeudamiento* fue facilitado en Europa por la creación del *euro*<sup>17</sup>, que tuvo como consecuencia la tendencia a hacer confluir los intereses de los países de la Eurozona con los de Alemania.

---

<sup>16</sup> Vicenç Navarro: *Capital-Trabajo, el origen de la crisis actual*, artículo publicado en *Le Monde Diplomatique*, julio de 2013 ([www.vnavarro.org](http://www.vnavarro.org)).

<sup>17</sup> La *Zona del euro* (o Eurozona) es el conjunto de Estados miembros de la Unión Europea (19 Estados) que adoptaron el euro como moneda oficial, formando así una Unión Monetaria europea. Su creación data del 1 de enero de 1999. La autoridad monetaria que controla la zona del euro reside en el Eurogrupo y en la Comisión Europea, siendo el Banco Central Europeo la entidad responsable de la política monetaria de los Estados miembros de la Zona del euro, lo que implica la cesión del ejercicio de la política monetaria nacional al Banco Central Europeo, controlado por el gobierno de Alemania.

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

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

Según sigue exponiendo Vicenç Navarro, los especialistas financieros y políticos de la Unión Europea creyeron que la crisis financiera estaba creada y originada por el colapso del *Lehman Brothers* y se limitaría al sector bancario de EEUU. Pero los bancos alemanes estaban masivamente intoxicados con los productos especulativos (*subprimes*) de la banca estadounidense que, a su vez, lo habían trasladado al sistema bancario de los países del sur europeo a través de la expansión de sus préstamos. De este modo, grandes bancos y otras entidades bancarias de Alemania entraron en el periodo 2007-2009 en una enorme crisis de solvencia, teniendo que ser rescatados, algunos de ellos, con la ayuda de la Reserva Federal de EEUU. Como resultado de las inversiones del capital financiero alemán en la banca estadounidense y en los países de la periferia sur europea (Grecia, España, Portugal, Irlanda e Italia), estas economías se contagiaron de actividades especulativas de tipo financiero e inmobiliario.

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

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

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

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

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

#### f) *La distribución del producto*

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

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

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

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



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

- Las que afecten a la estructura de la propiedad de los activos productivos, a fin de facilitar su acceso a los estratos de menor ingreso.
- El establecimiento de disposiciones favorables a la redistribución de los ingresos hacia las rentas del trabajo, como puede ser, por ejemplo, la fijación del salario mínimo, las medidas fiscales de carácter progresivo, y la realización de gastos de transferencia hacia ciertos grupos sociales (jubilados, discapacitados, desempleados, mayores de edad, amas de casa, etc.).
- El establecimiento de subsidios para actividades productivas estratégicas o para aumentar las posibilidades de acceso a los servicios de apoyo a la producción de microempresas, pequeñas y medianas empresas y cooperativas de producción locales.
- Asegurar la existencia de una Banca Pública de Desarrollo y participar activamente en la regulación de los flujos financieros especulativos a nivel nacional e internacional.
- Intervenir en la regulación ambiental necesaria para asegurar el carácter sostenible de las actividades productivas y de consumo en el sistema económico.