

El conocimiento de la "administración recta y prudente de los bienes" y la manera de realizarla se convirtió en el propósito que inquietó al investigador Alberto Zarur y lo indujo a emprender el análisis del entorno económico..., a encontrar en teorías y métodos los elementos necesarios para su comprensión.

No abundan las aproximaciones relativas al contexto en el cual se inscribe la economía. Uno de los aportes de esta obra consiste precisamente en ofrecer herramientas metodológicas, conceptos y marcos teóricos sustentados por autorizadas escuelas del pensamiento económico, que permitan abordar con validez el tema.

En otro orden, este texto adquiere un inmenso valor por ser el resultado de un proceso de investigación, fruto de la convocatoria interna a profesores e investigadores realizada por la UNAB en 2002, para que se comprometieran con el trabajo científico. Se presenta como la primera del Fondo Editorial de Publicaciones de la Producción Intelectual, creado para apoyar la difusión del trabajo científico de docentes e investigadores de la UNAB. Proporciona un espacio para la validación del trabajo universitario entre comunidades científicas y se convierte en el instrumento más eficiente para propiciar el debate académico.

*Víctor Manuel Sarmiento Gómez*

## El entorno económico: Elementos teóricos y metodológicos para su análisis

Alberto Luis Zarur Ramos



Editorial  
UNAB  
© 2004



## El entorno económico: Elementos teóricos y metodológicos para su análisis

Alberto Luis Zarur Ramos



© Editorial UNAB, marzo de 2004

Editorial UNAB  
Calle 48 N° 39-234  
Bucaramanga - Colombia

Editorial UNAB es afiliada de la Asociación de Editoriales  
Universitarias de Colombia, Aseuc  
[www.aseuc.org.co](http://www.aseuc.org.co)

La reproducción total o parcial  
sólo se podrá hacer con autorización de Editorial UNAB

Portada:  
Arte digital de Manuel José Jaimes González

ISBN 958-8166-23-3

Impreso y hecho en Colombia  
Print and made in Colombia

Diseño, edición y producción:  
Producciones UNAB  
E-mail: [produnab@unab.edu.co](mailto:produnab@unab.edu.co)

# Entorno económico: Elementos teóricos y metodológicos para su análisis

Alberto Luis Zarur Ramos



Editorial  
UNAB

Colección Letra Cátedra / Documentos de Investigación  
2004



*A Nelly por su invaluable apoyo logístico;  
a nuestros hijos  
Angélica y Nicolás*

## Presentación

*El conjunto de la ciencia no es más que  
un refinamiento del pensamiento cotidiano».*  
Einstein (1954)

Esta categórica afirmación de Einstein nos obliga a pensar en refinamientos sustanciales de los objetivos fundamentales de la investigación, relacionados con la predicción y explicación de los propósitos de la vida diaria, lo cual impone requisitos muy rigurosos. Por esta razón, los últimos avances científicos han hecho el conocimiento más voluminoso, pero más preciso; más abstracto y simbólico, pero más llamado a explicar fenómenos y conceptos que no se encuentran en la vida cotidiana. Aparentemente, la distancia entre el conocimiento científico y el de la vida cotidiana es cada vez más grande.

La búsqueda permanente y sistemática de los propósitos de la ciencia exige la trascendencia de concepciones cotidianas; por eso las nociones del sentido común que aparecen como verdades evidentes son remplazadas por nuevos conceptos que tratan de explicar fenómenos cuyo conocimiento amplía los horizontes de la vida diaria. En todos los órdenes de la vida humana, las ciencias buscan explicaciones que amplían los horizontes de la cultura. La necesidad de trascender lo cotidiano, o la opinión de autoridad, e inclusive los hallazgos de otros científicos, son el motor que impulsa al científico en su trabajo de construirle sentido a sus propuestas de existencia.

En palabras de Bridgman (1955, p. 81), leemos: «Cuando trabaja, el científico siente una libertad total para utilizar cualquier método o dispositivo que en la situación concreta que tiene ante él parezca que pueda aportar la respuesta correcta. En su ataque a un problema concreto no sufre ninguna inhibición por parte de precedentes o autoridades sino que es completamente libre de seguir cualquier curso que su ingenio sea capaz de sugerirle».



La Comprensión científica es el objetivo fundamental de la explicación y sus criterios específicos pertenecen a los órdenes de la observación y de la predicción. La comprensión es demostrable mediante la inferencia sobre fenómenos que pueden ser observados a partir de premisas o explicaciones que muestran cómo se pueden deducir fenómenos observables; por ello, la comprensión científica es relativa. La comprensión es mayor cuando existe la capacidad de predicción y explicación en una variada gama de fenómenos observables sobre, cada vez, menor número de premisas que actúan como postulados de alguna teoría. Esto quiere decir que la necesidad de predicciones o explicaciones compromete muchas inferencias desde unas pocas premisas básicas para lograr una buena comprensión científica.

Tratándose de la economía, la explicación para la comprensión de la “administración recta y prudente de los bienes” y la manera de realizarla se convirtió en el propósito que inquietó al investigador, Master en Economía del Convenio UNAB – U. Javeriana, Alberto Luis Zarur Ramos, hasta el punto de inducirlo a encontrar en teorías y métodos los elementos necesarios para su comprensión.

No abundan las aproximaciones en esta temática, particularmente, en lo concerniente al entorno, reconocido no sólo como el espacio en el cual suceden las acciones de la sociedad, sino además con la carga ideológica que su reconocimiento como factor determinante del análisis económico, comporta; como lo afirma su autor, “va más allá de la presentación de teorías económicas generales.”

Pero asume una mayor importancia desde la perspectiva de la búsqueda de elementos sustentados por escuelas del pensamiento económico, porque dejan al lector un compromiso: el empleo de herramientas que a lo largo del texto han encontrado sustento como “aproximaciones o tendencias que denotan una regularidad”.

En otro orden, este texto adquiere un inmenso valor por ser el resultado de un proceso de investigación, fruto de la convocatoria interna a profesores e investigadores, realizada por la UNAB en 2002, para que se comprometieran con el trabajo científico. Y es este espacio, abierto institucionalmente, el más expedito para establecer las necesarias relaciones entre el mundo de la formación de profesionales y el de la investigación.

Este libro tiene el valor agregado de convertirse en ejemplo de la colaboración cordial y fructífera de la disposición administrativa con el rigor de la academia. Es una muestra de lo fecunda que puede ser esta relación cuando las aulas se convierten en escenarios naturales de la puesta en práctica del pensamiento científico, porque devuelve a su seno la construcción del sentido del conocimiento más elaborado por sus actores privilegiados, los docentes.

Su autor, Alberto Luis Zarur Ramos, reúne los méritos, no sólo para publicar este libro, sino además para que el texto gane lectores preocupados por el tema. Tiene las cualidades fundamentales del buen docente-investigador: pasión por su trabajo y modestia para cuestionarse y para dejarse cuestionar. Las dos cualidades sustentan su trabajo y la investigación. Y, en consecuencia, avalan la obra. A su trayectoria profesional como profesor universitario hay que añadir su dedicación de dos años a la observación perseverante y minuciosa y a la lectura sistemática.

Esta obra se presenta hoy como la primera del Fondo Editorial de Publicaciones de la Producción Intelectual, creado para apoyar la difusión del trabajo científico de docentes e investigadores de la UNAB. Proporciona un espacio para la validación del trabajo universitario entre comunidades científicas y se convierte en el instrumento más eficiente para propiciar el debate académico.

El Fondo está constituido por Series documentales de diferentes temáticas denominadas Líneas editoriales. Cada Serie es una sucesión documental: desarrolla temas disciplinarios o presenta estados del arte y resultados del trabajo investigativo o propuestas metodológicas; propone instrumentos o aplicaciones para la solución de necesidades concretas de la práctica académica y social.

Este primer libro “Entorno Económico: Elementos teóricos y metodológicos para su análisis”, inicia una línea editorial que fortalece la producción de quienes están interesados en estas temáticas.

Víctor Manuel Sarmiento Gómez  
Universidad Autónoma de Bucaramanga  
Director de Investigaciones



## Introducción

El presente trabajo pretende explorar, desde una perspectiva estructural, nuevos espacios para el análisis y la comprensión del entorno económico; buscando, además, generar pautas generales que faciliten el estudio y entendimiento de otros tipos de entornos: el cultural, el político, el social, etc.

La mayoría de los estudios que tratan con alguna rigurosidad el tema, están enmarcados en el contexto de las estrategias de competitividad y pertenecen, por lo tanto, al campo de las teorías administrativas. Además de lo anterior y quizás como consecuencia de ello, en casi todos los casos, el rigor de estos estudios se centra en el análisis del entorno sectorial de las empresas con la finalidad básica de identificar los factores de orden competitivo que pueden impactar su funcionamiento normal. En cambio, cuando se trata de analizar los factores externos no sectoriales, ya sean éstos económicos, políticos, sociales o culturales, el rigor se desvanece en simples descripciones de variables e indicadores o en enunciados de teorías generales<sup>1</sup>, desconociéndose la naturaleza de cada uno de estos factores y las complejas relaciones que se establecen entre ellos.

Por lo general, dichos análisis buscan llamar la atención a los directivos responsables del funcionamiento de las empresas, para que involucren dentro de la planeación estratégica, los cambios que se generen en el entorno y puedan aprovechar las oportunidades o actuar contra las amenazas que se derivan de dichos cambios, o también, para convertir las amenazas en oportunidades, si ello es posible: En este caso, más que un análisis de la naturaleza del entorno<sup>2</sup> o de las causas que producen los cambios

---

<sup>1</sup> El caso más ilustrativo es quizás el libro del economista José María O'Kean subtítulo "Análisis del entorno económico de los negocios" (O'Kean, 2000). Este autor plantea la existencia de tres clases de entornos económicos: el general, el del mercado y el empresarial, pero cuando aborda cada uno de ellos, el análisis se reduce a la presentación de teorías generales sobre macroeconomía, demanda y oferta microeconómicas y la función de producción de la empresa, respectivamente. Por ello, desde nuestra perspectiva, el análisis del entorno económico va más allá de la presentación de teorías económicas generales y de la descripción del comportamiento de algunas variables.

<sup>2</sup> Johnson y Scholes (2001) cuando se refieren a la "la comprensión de la naturaleza del entorno" lo hacen a partir de lo que ellos llaman las condiciones del entorno. De acuerdo con



## Introducción

El presente trabajo pretende explorar, desde una perspectiva estructural, nuevos espacios para el análisis y la comprensión del entorno económico; buscando, además, generar pautas generales que faciliten el estudio y entendimiento de otros tipos de entornos: el cultural, el político, el social, etc.

La mayoría de los estudios que tratan con alguna rigurosidad el tema, están enmarcados en el contexto de las estrategias de competitividad y pertenecen, por lo tanto, al campo de las teorías administrativas. Además de lo anterior y quizás como consecuencia de ello, en casi todos los casos, el rigor de estos estudios se centra en el análisis del entorno sectorial de las empresas con la finalidad básica de identificar los factores de orden competitivo que pueden impactar su funcionamiento normal. En cambio, cuando se trata de analizar los factores externos no sectoriales, ya sean éstos económicos, políticos, sociales o culturales, el rigor se desvanece en simples descripciones de variables e indicadores o en enunciados de teorías generales<sup>1</sup>, desconociéndose la naturaleza de cada uno de estos factores y las complejas relaciones que se establecen entre ellos.

Por lo general, dichos análisis buscan llamar la atención a los directivos responsables del funcionamiento de las empresas, para que involucren dentro de la planeación estratégica, los cambios que se generen en el entorno y puedan aprovechar las oportunidades o actuar contra las amenazas que se derivan de dichos cambios, o también, para convertir las amenazas en oportunidades, si ello es posible: En este caso, más que un análisis de la naturaleza del entorno<sup>2</sup> o de las causas que producen los cambios

---

<sup>1</sup> El caso más ilustrativo es quizás el libro del economista José María O'Kean subtítuloado "Análisis del entorno económico de los negocios" (O'Kean, 2000). Este autor plantea la existencia de tres clases de entornos económicos: el general, el del mercado y el empresarial, pero cuando aborda cada uno de ellos, el análisis se reduce a la presentación de teorías generales sobre macroeconomía, demanda y oferta microeconómicas y la función de producción de la empresa, respectivamente. Por ello, desde nuestra perspectiva, el análisis del entorno económico va más allá de la presentación de teorías económicas generales y de la descripción del comportamiento de algunas variables.

<sup>2</sup> Johnson y Scholes (2001) cuando se refieren a la "la comprensión de la naturaleza del entorno" lo hacen a partir de lo que ellos llaman las condiciones del entorno. De acuerdo con



en su estructura interna, el enfoque administrativo le apunta fundamentalmente al estudio de los factores competitivos en el contexto de la industria.

Este proceder razonable por demás en el plano de la gerencia empresarial, no lo es en el campo del análisis económico en donde la preocupación principal se ha de centrar en la reflexión sobre la identificación y el entendimiento de los factores que determinan la naturaleza del entorno económico, en el análisis de las relaciones que regulan su dinámica interna y en la evaluación del impacto que el cambio en dichos factores y en sus relaciones ocasiona en el núcleo del entorno, es decir, en aquella entidad que está siendo objeto de evaluación en un momento determinado (una empresa, una ciudad, una región determinada por ciertas características naturales, políticas o económicas, etc.).

Independientemente de cuál sea el núcleo, el entorno económico es en sí mismo una materia de estudio: su naturaleza, su dinámica y su complejidad responden a una cierta lógica y a un conjunto de leyes de carácter social. Desde esta perspectiva, el entorno posee una estructura interna cuyo proceso de funcionamiento induce la presencia de elementos articulados, que configuran una red de relaciones complejas<sup>3</sup>. La complejidad se explica en razón a que la estructura interna del entorno es, a su vez, un conjunto compuesto o también una matriz de subestructuras específicas cada una de ellas con su propia lógica interna y con relaciones de interdependencia con las otras.

Bajo esta perspectiva, el presente trabajo es un esfuerzo encaminado a identificar la estructura de relaciones que se es-

---

estos autores, la importancia del análisis del entorno para la dirección estratégica radica en poder superar la incertidumbre, de allí que resulte "útil saber como es de incierto el entorno y por qué" para lo cual identifican dos tipos de condiciones en referencia al entorno:

- Simples o complejas
- Estáticas o dinámicas

La conclusión a la que se llega es que la incertidumbre aumenta cuanto más dinámicas y complejas son las condiciones y viceversa. Este tipo de conclusión es correcto, pues, en últimas lo que la dirección de la empresa o cualquier otro agente necesita saber es a qué tipo de entorno se enfrenta, pero ¿Cómo saber si es dinámico o estático, si es complejo o simple o si tiene otro tipo de característica? A la solución de esta pregunta no se da ninguna respuesta por parte de los autores mencionados.

<sup>3</sup> Varios autores ya se han referido a este hecho. En general se admite que después de realizar estudios sobre los entornos de diversas organizaciones, entre ellas, hospitales, cárceles, centros educativos e instituciones políticas, así como industrias, el entorno como tal no había sido estudiado, a pesar de que presenta un nivel de amplitud y complejidad que amerita una atención casi exclusiva (Pepper, 1942; Emery y Trist, 1965). Véase para más detalles: <http://leibniz.iimas.unam.mx/-crc/tesis/cap2.html>.

tablecen entre los componentes básicos a partir de las variables y los indicadores relevantes que explican la naturaleza y dinámica del entorno económico y, simultáneamente, a determinar un conjunto de procesos metodológicos que permitan realizar análisis de entorno y evaluar el impacto que el cambio en sus componentes genera sobre entes concretos y específicos. A este respecto existen pocos estudios que de manera rigurosa aborden la problemática desde una perspectiva estructural, es decir, que analicen el entorno como un objeto que posee una textura interna construida a partir de un conjunto de componentes, cuyas relaciones explican tanto su naturaleza como su dinámica<sup>4</sup>.

A pesar de la escasa producción teórica sobre el Entorno como materia de estudio en sí mismo, se ha escrito mucho acerca de la necesidad de conocer y evaluar el impacto que sobre las empresas generan los cambios que se presentan en éste, ya sea para protegerse de las amenazas o para aprovechar las oportunidades que se derivan de dichos cambios. Pero este hecho supondría, en principio, la necesidad de contar con un cuerpo teórico y un conjunto de herramientas metodológicas que faciliten la comprensión tanto de la naturaleza como de la dinámica del entorno y poder así evaluar adecuadamente el impacto de sus cambios en organizaciones jurídicas o naturales, en entes administrativos y territoriales, o en cualquier otra organización que vaya a ser objeto de influencia, ya que difícilmente podrían hacerse pronósticos relacionados con los cambios futuros y posibles en cualquier tipo de entorno si no se conoce la naturaleza de sus componentes, las interrelaciones entre ellos y los procesos que regulan su dinámica.

La idea central de este trabajo es, por lo tanto, la de poder construir un sistema teórico y metodológico para la comprensión y el análisis del entorno económico, como materia de estudio, es decir, como objeto autónomo e independiente de cualquier entidad específica, aunque condicionada por factores externos. Con la teoría se pretende dar respuestas rigurosas a preguntas como: Qué es el entorno económico y cuáles son los determinantes de sus cambios, mientras que con el método se busca diseñar un instrumento que facilite la captura de los elementos relevantes

---

<sup>4</sup> Algunos autores, como Emery y Trist (1965), realizaron avances sustanciales en este sentido. Para ellos, los elementos de los entornos están articulados por un conjunto de relaciones causales de tal amplitud y complejidad que merecen una atención casi exclusiva.



de la totalidad económica y poder así evaluar el impacto de la dinámica de esos elementos en cualquier tipo de organización, la cual será considerada a partir de entonces como el núcleo del entorno.

La principal dificultad que habrá de afrontarse en este punto es la de establecer los límites entre la teoría y el método. A qué hace referencia la teoría o, qué es lo específico del método que lo diferencie de la teoría; estas preguntas difícilmente serán resueltas satisfactoriamente, pues, en este caso serán más los elementos comunes que los diferenciadores entre los dos aspectos.

Dentro de este contexto, la unidad de análisis del entorno es la nación, la cual, desde la perspectiva político administrativa, abarca diversos ámbitos que van desde lo más inmediato (el municipio) hasta espacios un poco más lejanos como los departamentos, las provincias o las regiones, que si bien poseen cierta autonomía, están siempre circunscritos al ámbito de la nación<sup>5</sup>. En este sentido, si la unidad de análisis está sujeta al contexto de lo nacional, existirán factores externos al mismo, cuyo reconocimiento requiere de otro tipo de planteamiento puesto que da lugar a otros entornos, incluidos todos dentro del Sistema Mundo: América Latina, países desarrollados, bloques de integración económica, etc.

En términos genéricos el entorno es el conjunto de factores económicos, políticos y socioculturales que ejercen una determinada influencia con respecto a un ente específico, que puede ser el individuo o la familia, la empresa o un sector económico, la región o la nación: Un aspecto crucial es que, a excepción del individuo, todos los demás entes tienen la posibilidad de constituirse en entornos. Así por ejemplo, la familia es el entorno más inmediato del individuo; el sector económico es el entorno más inmediato de la empresa. Sin embargo, cada uno de estos espacios genera sus propios ámbitos de análisis: los factores relacionados con la competencia, es decir, con el entorno sectorial (precios de mercado, calidad, costos, tecnología, etc.) son específicamente microeconómicos, mientras que cuando el entorno es la economía nacional, entonces los principales factores de análisis corresponden al ámbito de la macroeconomía y de la política económica.

<sup>5</sup> La introducción de la unidad de análisis del entorno está condicionada a factores relacionados con el tipo de organización política de cada nación. Difiere por ejemplo un entorno sujeto a un sistema de gobierno federalista, a uno descentralizado o a otro totalmente centralizado.

Metodológicamente el libro está estructurado en cuatro capítulos:

- El primero, “la problemática teórica de entorno”, hace un recorrido por los planteamientos realizados desde el enfoque administrativo con relación al análisis del entorno, este enfoque, como veremos, enfatiza en lo que se denomina el entorno sectorial o competitivo, considerando los factores económicos, políticos, culturales y sociales como componentes de un entorno remoto, distante de la empresa. El capítulo se cierra con la exposición de criterios que buscan mostrar que el conjunto de factores económicos, sociales, políticos, culturales, etc. no constituyen una unidad de análisis, pues, aunque la agrupación de todos ellos en un “todo” da lugar a la configuración de una especie de entorno genérico, éste sólo se puede entender a partir del análisis de cada ámbito o grupo de factores en particular.
- El capítulo segundo: “Entorno general específico” analiza las características estructurales y los atributos de cualquier entorno específico (cultural, económico, político, etc). Se pretende de forma implícita, defender la tesis según la cual cada uno de los ámbitos señalados da lugar a una totalidad parcial con estructuras y dinámicas propias, pues cada uno de ellos se fundamenta en un estatuto epistemológico específico.
- El tercer capítulo: “Análisis económico del entorno” sitúa la investigación en el objeto de estudio: El entorno económico. Los elementos metodológicos y teóricos desarrollados en el capítulo segundo son utilizados aquí para el caso concreto del entorno económico, cuyo soporte epistemológico no es otro que el de la ciencia económica.
- El capítulo cuarto: “Análisis técnico” desarrolla un conjunto de técnicas que permiten apreciar y comprender la naturaleza del entorno económico desde las perspectivas sincrónica y dinámica, o si se quiere de estática comparativa y dinámica. Estas técnicas se materializan en un sistema de herramientas que establecen los marcos de análisis de los indicadores económicos.



Las reflexiones aquí consignadas no pretenden constituirse en una fórmula o en un esquema únicos para abordar los estudios sobre el entorno económico de una región cualquiera. Antes que eso, lo que se busca es aportar un marco de referencia teórico y metodológico que posibilite un análisis más profundo, más complejo (por que así son las relaciones que se derivan de la economía) y más dinámico que la simple presentación de cifras y de variables sin ningún tipo de articulación con los elementos del conjunto. Al fin y al cabo, lo importante del estudio del entorno económico es poder mostrar la naturaleza y la dinámica de la economía de una región como un todo, y esto requiere, casi que necesariamente, de un enfoque estructural.

## 1. La problemática teórica del entorno



En términos generales, la palabra entorno es sinónimo de ambiente y se utiliza para referirse a los elementos que rodean una cosa. Sin embargo, este espacio circundante no es una masa amorfa, inerte, ni estática; es por el contrario, una estructura de elementos diversos que al integrarse configuran una unidad coherente, compleja, dinámica y multidimensional<sup>1</sup>. De manera más concreta, el entorno se refiere a la totalidad de factores o circunstancias naturales, infraestructurales, socioculturales, económicas, políticas, y tecnológicas que, en tanto rodean, condicionan el comportamiento y la situación de los sujetos que están siendo objetos de referencia (seres humanos en general y entes jurídicos o político-administrativos de cualquier índole en particular).

Como criterio general se establece que el entorno constituye una totalidad autónoma<sup>2</sup> cuya estructura y dinámica es el reflejo de la particular articulación entre un conjunto de variables diversas y de la variada gama de relaciones que se establecen entre dichas variables y que mantienen, a lo largo del tiempo, un cierto nivel de regularidad. Por esta razón, es posible construir un cuerpo teórico que permita de un lado, el conocimiento de la textura y de las relaciones entre los componentes del entorno y de otro, facilite el proceso de identificación de los factores que originan los cambios en dicho entorno y el impacto de esos cambios en la situación de sujetos específicos.

Sin embargo, esta hipótesis ha estado ausente en muchos de los análisis que tienen como materia de estudio el entorno en cualquiera de sus ámbitos. Al conjunto de estos análisis los hemos agrupados, en este trabajo, bajo la denominación de "enfoque administrativo".

### 1.1 El Enfoque Administrativo.

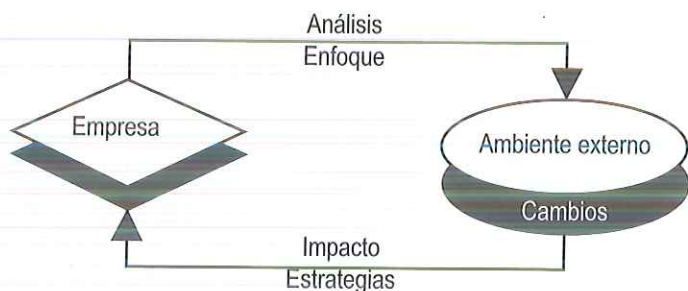
Las reflexiones que se han hecho sobre el tema son numerosas, pero en su mayoría se trata de estudios que miran el entorno, no como un objeto de análisis, es decir, como una entidad autónoma, sino como una fuente permanente de oportunidades y de amenazas para la estabilidad y el funcionamiento de las

<sup>1</sup> Más adelante nos referiremos, con algún detalle, a estas cuatro características del entorno.  
<sup>2</sup> Considerar el entorno como una totalidad autónoma no significa, como veremos más adelante, que sea una totalidad única.



empresas. En este tipo de enfoque, al que en adelante llamaremos “enfoque administrativo”, el objeto de estudio no es el entorno en sí mismo, sino la empresa; lo cual supone que las definiciones, los componentes y las características del entorno se determinan teniendo siempre presente el concepto de empresa. Es decir, el concepto que se tiene del entorno dentro de este enfoque, es el que se proyecta desde las condiciones de la empresa, tal como se ilustra en el gráfico No. 1.

Gráfico No 1. EL Ambiente y la Empresa



Desde esta perspectiva, el enfoque administrativo se centra en la necesidad de involucrar el ambiente externo dentro de las políticas y las decisiones empresariales; se pretende con esto resaltar la importancia de ese ambiente como fuente de información sobre aspectos económicos globales y sectoriales, políticos, sociales, culturales, etc. Por lo tanto, para el enfoque administrativo, interesa identificar el conjunto de fuerzas que interactúan entre la empresa y el ambiente externo, pero haciendo énfasis en los factores sectoriales, es decir, en los factores competitivos a los que ella debe enfrentar. Esto se observa con toda claridad en los trabajos de Michael Porter, para quien “La competencia está en el centro del éxito o del fracaso de las empresas” (Porter, 1996), para este autor, aspectos como la estrategia competitiva o la planeación estratégica deben considerar siempre las constantes amenazas del entorno: Es una lucha que constantemente deben librar las empresas para ganar o para

no perder participación en el mercado, dadas las características del sector a la que pertenecen y en la que dicho sector aparece como su entorno relevante.

En concordancia con este criterio, en el ambiente externo de la empresa se diferencian dos grandes espacios: Uno correspondiente al entorno específico o sectorial y otro al entorno general o genérico.

- El entorno específico (Fernández, 1997), sectorial o competitivo (Porter, 1984) es el más importante para los exponentes del enfoque administrativo. Se observa en este caso una evidente preocupación por resaltar los aspectos del ambiente externo que podrían afectar de forma directa e inmediata la estructura interna de la empresa, es decir, el nivel de los costos de producción y distribución, el grado de competitividad, su nivel de participación en el mercado, su estructura financiera y de capital y, por ende, su tasa de rentabilidad. Desde esta perspectiva, la estructura empresarial, definida a partir de sus componentes internos, se articula íntimamente con los elementos básicos del entorno competitivo de tal manera que “Dependiendo de cómo se estructure el sector y cómo actúe el mercado, así la empresa verá directamente condicionada su actividad en cuanto a política de producto, precios, mercados, etc., y existirá un grado u otro de competitividad entre las empresas del sector. La estructura del sector vendrá determinada por los siguientes elementos estructurales: fuerzas competitivas, concentración y tamaño del sector y grado de madurez del mismo”<sup>3</sup>.

Michael Porter es quien mejor ha sintetizado el primer componente de la estructura del sector al identificar cinco fuerzas competitivas: Los competidores actuales y potenciales, los clientes, los proveedores y los productos sustitutos. La capacidad de cada empresa para hacer frente a cada una de estas fuerzas depende de dos circunstancias: El poder de influencia de la empresa dentro del sector y las características estructurales del mismo (Porter, 1996); de acuerdo con este autor, las cinco fuerzas no

<sup>3</sup> Fernández. 1997, p. 9.



son una función exclusiva de la estructura del sector (industrial en este caso), con lo cual se abre la posibilidad de que el mismo, es decir, el sector, pueda ser modificado, por lo menos en su atractivo, a través de estrategias diseñadas e implementadas por las empresas para tal fin.

No hay que olvidar, sin embargo, que el entorno sectorial como tal posee una estructura propia configurada a partir de la articulación de muchos elementos entre los que podrían destacarse las características del producto y de su demanda, el tipo de tecnología predominante<sup>4</sup> y las tecnologías subyacentes, la cantidad y el tamaño de las empresas pertenecientes al sector y su articulación con el mercado internacional y doméstico, con otros sectores específicos y con el conjunto de la economía, todos estos elementos configuran una red compleja de relaciones, lo cual daría lugar a considerar dicho sector como una entidad autónoma e independiente de una empresa en particular, que debería ser objeto de investigación en si mismo.

Esto último, es decir, el estudio del sector como unidad de análisis independiente de la empresa y de sus estrategias competitivas, es precisamente lo que aún no se ha hecho ni desde el enfoque administrativo ni desde ningún otro tipo de enfoque. Tampoco será objeto de estudio de la presente investigación aunque, como veremos mas adelante, el entorno sectorial es, en la práctica, un subconjunto de un entorno más amplio y puede tener lugar en diferentes ámbitos: la cultura, la política, la economía, el ambiente natural y la tecnología, entre otros, lo cual supondría que el sector económico, al que se refiere permanentemente el enfoque administrativo, no es el único sector que es posible de identificar en la sociedad.

En un sentido amplio, el entorno específico se identifica con "el conjunto de factores que afectan de modo particular a un conjunto de empresas del sector o rama de actividad en que actúa la empresa"<sup>5</sup>. En esta definición de Sergio Fernández, es claro que lo que se quiere resaltar es la existencia de ciertos factores que afectan de manera casi exclusiva a una empresa o a un grupo de ellas dedicadas a la producción o al suministro

<sup>4</sup> El concepto de "tipo de tecnología predominante" abarca varios aspectos tales como la tecnología de punta, la tecnología doméstica con cierto grado de eficiencia o la tecnología obsoleta. Pero quizás un aspecto importante en el campo tecnológico, especialmente para efectos de análisis del entorno general de un país o de una región, es la distinción entre tecnologías muy intensivas y poco intensivas en el uso de mano de obra.

<sup>5</sup> Fernández. 1997, p. 9

de bienes y servicios idénticos, similares o sustitutos. Cuantos menos sustitutos existan dentro de un sector económico o una industria determinada, mayor puede ser su atractivo con relación a la tasa de beneficio esperada, ya que la menor elasticidad del o de los productos del sector le permite a las empresas obtener un mayor "margen de precios".<sup>6</sup>

En síntesis, el análisis que se hace del entorno bajo el enfoque administrativo centra su atención en la perspectiva sectorial y competitiva, identificando las amenazas y oportunidades que se les presentan a las empresas como resultado del comportamiento que asuma cada uno de los elementos que interactúan con ellas: los competidores actuales y futuros, los proveedores, los consumidores y el desarrollo de nuevos productos sustitutos. Aunque esto lo analizaremos más adelante, desde nuestra perspectiva el entorno sectorial no se puede limitar exclusivamente a los sectores económicos, pues, en los ámbitos de la cultura, de la política o de la naturaleza es posible identificar sectores específicos, cada uno de ellos con estructuras y dinámicas propias. De otra parte, el modelo de las cinco fuerzas propuesto por Michael Porter no constituye tampoco un análisis del sector económico en su totalidad, pues, en realidad dicho modelo hace referencia exclusiva a los aspectos puramente competitivos, es decir, a las amenazas y oportunidades que se derivan del comportamiento de los competidores reales, de las expectativas y preferencias de los consumidores, de la capacidad de negociación de los proveedores y, por supuesto, del surgimiento de nuevos competidores y de nuevos productos sustitutos, dejando por fuera muchos aspectos característicos y relevantes del sector aunque quizás no lo sean para la empresa.

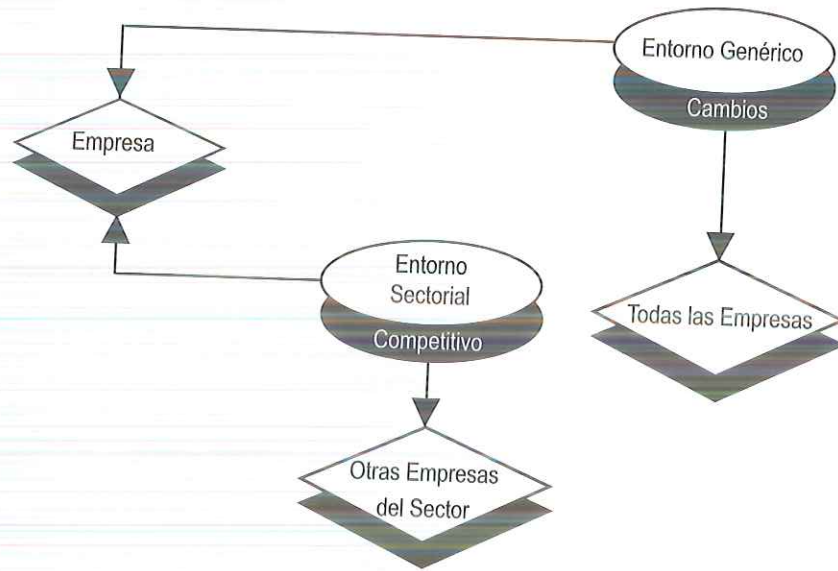
- El entorno general o genérico (Fernández, 1997) o gran entorno (Valero y Bultó, 1970), también conocido como el entorno lejano o remoto (Pearce y Robinson, 1990), se refiere al conjunto de consideraciones o factores sociales, económicos, políticos, culturales, etc., "...que influyen en todas las empresas por igual". A este respecto, hay una coincidencia fundamental entre diferentes autores. Se trata, para todos ellos, de un entorno remoto o si se quiere distante de la empresa, de tal manera que la

<sup>6</sup> Fernández. 1997, p. 9.



interacción entre los elementos internos de la empresa (costos, ventas, tecnología o métodos de producción) y las consideraciones externas (sociales, económicas, políticas o culturales) que definen el entorno genérico es indirecta, con lo cual el proceso: Ajuste  $\Rightarrow$  Retroalimentación<sup>7</sup> es prácticamente nulo o por lo menos no aparece claramente definido, como sí lo está cuando la interacción es entre la empresa y los elementos del entorno específico-sectorial.

Gráfico 2. Relaciones empresa - entorno sectorial y entorno genérico



<sup>7</sup> El proceso Ajuste  $\Rightarrow$  Retroalimentación es un componente de la Teoría de Sistemas, cuya autoría corresponde al biólogo Ludwig Von Bertalanffy. Este autor se refiere al impacto que ocasiona en un componente de un sistema el cambio en otro componente. Así por ejemplo, si  $E_1$  influye en  $E_2$ , al modificarse  $E_1$ , se presentarán los siguientes efectos:  $E_1$  se transforma en  $\exists_1 \leftrightarrow \exists_1$  influye en  $E_2$  y  $E_2$  se transforma en  $\exists_2$ . De esta manera, si este modelo se aplica al análisis de la empresa, es de esperarse que un cambio en algún componente del entorno considerado remoto, genere cambios sustanciales y no simplemente circunstanciales en uno o en varios de los componentes internos de la empresa, ya sea de forma directa o afectando previamente a algunos elementos del entorno específico (véase Jaramillo 2000). Sin embargo, Esto no es claro dentro de los análisis que sobre el entorno genérico se realizan desde el enfoque administrativo.

Como lo ilustra el gráfico 2, para el enfoque administrativo los factores sectoriales, en especial los de orden competitivo, son los que afectan de forma directa a la empresa, mientras que los factores sociales, económicos, culturales, políticos y tecnológicos propios de lo que dicho enfoque llama el entorno genérico, se consideran como distantes a la empresa y sus efectos sobre ésta tienen un carácter circunstancial. Esta separación entre los dos entornos (sectorial y genérico) es, de alguna manera, cuestionado en este trabajo<sup>8</sup>.

Los conceptos básicos utilizados por el enfoque administrativo, con relación al entorno genérico, son bastante difusos; esto se explica quizás por la falta de acuerdos mínimos para establecer criterios más o menos homogéneos sobre los determinantes fundamentales de dicho entorno. Esto se puede observar en las siguientes definiciones de diversos autores:

- Barto Roig (1982) define el entorno de la empresa como el "Conjunto de elementos formales e informales de los sistemas que la rodean y la afectan o pueden afectarla de algún modo". Como hecho fundamental, el autor destaca que sobre estos elementos la dirección de la empresa tiene poco o casi ningún control, sobre todo por tratarse de elementos que pertenecen al entorno genérico.

Para completar su definición, este autor distingue cuatro grandes sistemas el gubernamental, el laboral, el educativo y el de consumo y ahorro familiar. Se puede observar, dentro de este enfoque, una alta dosis de reduccionismo al dejar por fuera los factores culturales, sociales, naturales y macroeconómicos.

- J. D. Glober (1968) asimila el entorno a la totalidad de las realidades externas en movimiento a las que la empresa deberá someterse; esas realidades son agrupadas en cuatro grandes componentes:
  - La comunidad. Dentro de este concepto el autor involucra la población total de entidades de todo tipo (personas,

<sup>8</sup> El cuestionamiento deriva principalmente por la elevada independencia y autonomía que se le da al entorno sectorial frente al entorno genérico y por el excesivo énfasis en los factores competitivos dentro del primero.



- viviendas, empresas, sindicatos, instituciones públicas, organizaciones religiosas, etc.).
- La cultura, que es entendida como la totalidad de las creencias, actitudes, valores, tradiciones y costumbres humanas, entre muchas otras, que condicionan el ser y el hacer de las personas.
  - El habitat. Se divide en dos componentes, las condiciones del ambiente natural y la infraestructura o condiciones artificiales.
  - El producto. Se refiere al conjunto de bienes y servicios que normalmente se elaboran y se consumen. Este aspecto estaría definiendo, de alguna manera, la vocación productiva de una región.
- Valero y Bultó (1970) entienden el entorno en forma muy similar a como lo hacen los autores antes mencionados. En este caso los autores enfatizan en la separación entre el gran entorno social, político y económico de la empresa y el entorno sectorial. Un hecho importante a destacar es que para ellos el impacto del gran entorno no se expresa directamente en una empresa en particular, sino, en el sector al que pertenece dicha empresa, lo que muestra que la preocupación de la dirección de las empresas debe centrarse en el análisis del entorno sectorial, pues de una u otra forma este ya contiene los efectos del entorno genérico.
  - Kenneth Andrews define el entorno de una empresa como el conjunto de todas las condiciones e influencias externas que afectan a su vida y a su desarrollo. Las influencias ambientales a las que se refiere el profesor Andrews son de naturaleza económica, tecnológica, social y política (Serradell, 1990); sin embargo, los elementos correspondientes a cada uno de esos ámbitos están más bien referidos a las tendencias que observamos en la sociedad. Bajo esta óptica, define el entorno de una empresa a partir de un conjunto de tendencias más que de variables estructurantes del sistema, por ejemplo en cuanto se refiere a los factores de naturaleza económica no incluye dentro de los elementos, variables como la evolución del producto interno bruto o el comportamiento histórico de la inflación, sino situaciones tendenciales como la internacionalización de los negocios o la informatización creciente,

haciendo referencia casi siempre a los países más avanzados.

- El World Economic Forum identifica ocho grandes componentes del entorno genérico, los cuales constituyen, a su vez, los determinantes básicos de la competitividad de las naciones. Esos componentes son: la situación de la economía interna (general y sectorial), la internacionalización, el sistema gubernamental, los mercados financieros, la infraestructura, la capacidad gerencial, la ciencia y la tecnología y la población (Jaramillo, 2000).
- Por último, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) identifica cuatro grandes grupos de factores, los cuales, de acuerdo con nuestro enfoque, parecen bastante pertinentes: económicos, políticos, sociales y tecnológicos. La selección de los elementos constitutivos de cada grupo refleja un cuidadoso examen de la situación a la que está sometida cualquier empresa. Sin embargo, se observa un énfasis quizás excesivo en criterios de orden económico, no solo por cuanto el listado de variables que conforman el grupo de factores económicos es el más numeroso, sino, porque en los demás grupos muchas de las variables identificadas son sustancialmente de orden económico; así por ejemplo, en los factores políticos aparecen variables de política económica, de política de fomento industrial, de impuestos, de sueldos y salarios, las cuales, aunque están determinadas por la acción estatal, hacen parte, desde nuestra perspectiva, del ámbito económico. Igual sucede con el grupo de factores sociales en donde se incluye una variable como la estructura de los gastos en relación a mercancías y servicios. Mas adelante veremos que este factor es un elemento del entorno económico.

De los planteamientos derivados de esta breve lista de autores, extraemos como aspectos relevantes los siguientes criterios:

- En su mayoría, excepto quizás en el enfoque que le da al concepto el World Economic Forum, las definiciones se refieren a un conjunto de factores no sectoriales que, aunque son reunidos en diferentes grupos característicos, parecen



no tener vínculos entre sí.

- No hay un acuerdo mínimo sobre la naturaleza conceptual de los ámbitos en los que se agrupan elementos de características similares. Esta carencia de acuerdos se refleja en el uso de diversos nombres para denominar cada uno de los ámbitos seleccionados: sistemas, componentes, influencias ambientales o simplemente factores.
- Existen también algunos desacuerdos en la selección de los ámbitos, es decir, de los espacios específicos en los que se agrupan factores de naturaleza y funciones similares. Sin embargo, se observa una tendencia a enfatizar en ámbitos de naturaleza social, política, económica y tecnológica; esta tendencia es más o menos evidente en Valero y Bulto, Andrews, Fernández y en la OIT.

Los factores involucrados en el entorno genérico por todos estos autores, se muestran en el siguiente recuadro:

**RECUADRO 1: Enfoque Administrativo. Factores del Entorno Genérico**

<p><b>A. ECONÓMICOS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificación económica</li> <li>2. Sistema financiero</li> <li>3. Políticas Fiscales</li> <li>4. Dotación de Infraestructura</li> <li>5. Características del consumo</li> <li>6. Distribución del Ingreso</li> <li>7. Nivel de Empleo</li> <li>8. Tipos de Interés</li> <li>9. Inflación</li> <li>10. Comportamiento del PIB</li> <li>11. Cargas Fiscales</li> <li>12. Directrices Futuras del Gobierno</li> <li>13. Provisiones de desarrollo de los sectores económicos</li> <li>14. Políticas Monetarias</li> <li>15. Situación de la Balanza de Pagos</li> <li>16. Perspectivas de la Inversión Extranjera.</li> <li>17. Balance presupuestario del Gobierno</li> <li>18. Tendencias de precios y salarios</li> <li>19. Política comercial exterior</li> </ol>	<p><b>C. POLÍTICOS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estructura del poder político</li> <li>2. Partidos Políticos</li> <li>3. Clima Social</li> <li>4. Poderes Públicos</li> <li>5. Grupos de Presión</li> <li>6. Reducción del intervencionismo estatal</li> <li>7. Naturaleza del sistema legal, jurídico administrativo</li> <li>8. Grado de Regulación (Desregulación) legislativa</li> <li>9. Vínculos con Organizaciones Internacionales</li> <li>10. Confianza política de los inversionistas</li> <li>11. Estabilidad de los Gobiernos</li> <li>12. Organizaciones Sindicales</li> <li>13. Sistema de relaciones laborales</li> </ol>
<p><b>B. SOCIALES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cambios en los Patrones de conducta con respecto a la relación Trabajo / ocio.</li> <li>2. Reivindicaciones de las minorías</li> <li>3. Cambios en los Valores</li> <li>4. Mayor preocupación por la conservación del medio ambiente</li> <li>5. Naturaleza de la organización social</li> <li>6. Estructuras y clases sociales</li> <li>7. Mayor participación de la mujer en el trabajo</li> <li>8. Evolución demográfica.</li> <li>9. Corrientes migratorias internas y con el exterior</li> <li>10. Grado de urbanización</li> </ol>	<p><b>D. CULTURALES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Creencias, Actitudes y valores</li> <li>2. Tradiciones, leyes y costumbres</li> <li>3. Teorías y conocimientos</li> </ol>

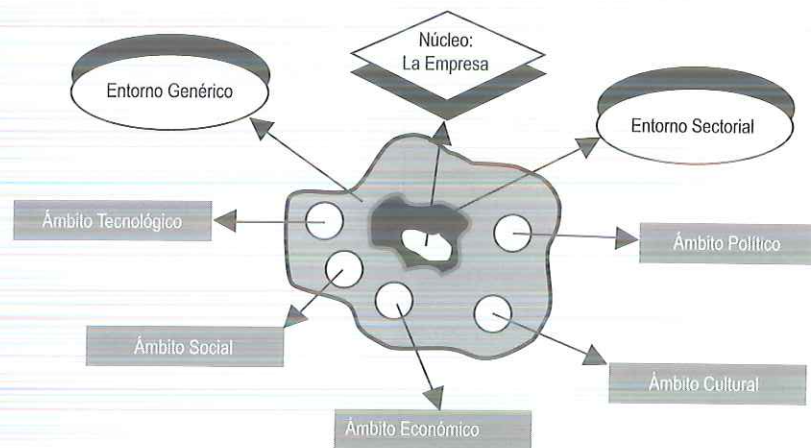
La multiplicidad de factores involucrados en cada uno de los ámbitos señalados (véase el recuadro), la excesiva generalidad con la que son presentados dichos factores y la falta de conexión entre ellos que no permite identificar relaciones de causalidad, hace difícil entender la naturaleza del entorno genérico y prácticamente imposibilita cualquier intento de pronosticar su dinámica. En realidad, el enfoque administrativo, preocupado más por los factores competitivos, reduce el análisis del entorno genérico a un listado de factores, sin hacer las precisiones que se requieren



para poder establecer las similitudes entre factores correspondientes a un mismo ámbito ya sea el económico o el social y las diferencias, que con seguridad existen, entre factores ubicados en diferentes ámbitos. Al no existir estas precisiones, el entorno genérico deriva en una suma de factores desconectados y en la que habrá que establecer en cada caso y en cada momento, el tipo de efecto que un factor específico, por ejemplo la evolución demográfica correspondiente al ámbito social o el déficit fiscal en el ámbito económico, tendrá sobre el funcionamiento de la empresa; así las cosas, no es posible establecer alguna diferencia de fondo entre un factor de orden económico y otro social o político, pues todos son considerados de igual manera, es decir, como factores del entorno genérico.

La siguiente figura es un intento por mostrar de manera gráfica, el enfoque administrativo con respecto al entorno tanto genérico como sectorial.

Gráfico 3. Entornos según el Enfoque Administrativo



Obsérvese que dentro de este enfoque, el entorno genérico es una suma de factores ambientales, sociales, económicos, políticos, culturales, etc., sin que se establezca relación alguna entre ellos. De otra parte, se reconoce explícitamente la presencia de un segundo entorno que es el sectorial, también conocido como industrial o competitivo el cual, como se evidencia en el gráfico, es el que en últimas mantiene una relación directa con la empresa, mientras que los elementos del entorno genérico aparecen como algo distante a la situación de las empresas.

Si se considera el entorno genérico como un conjunto de subsistemas y de elementos dentro de cada subsistema desconectados entre sí, tal como parece derivarse del gráfico, se estaría aceptando implícitamente que dicho entorno no tiene el carácter de una estructura<sup>9</sup>, sino, el de una suma de elementos agrupados por conveniencia en diversos ámbitos. En realidad, una buena definición sobre el entorno supone la existencia de espacios de intersección no sólo entre los diferentes ámbitos o subsistemas, sino también, entre los elementos agrupados en esos ámbitos, por lo que no es suficiente con hacer un listado de elementos que en algún momento y en forma aislada pudieran afectar la marcha de las empresas o de cualquier otra entidad.

El enfoque administrativo no logra por lo tanto, ni es su preocupación, determinar las razones que explican la estructura interna del entorno genérico ni de los diversos entornos que de él se derivan<sup>10</sup>. De allí que el análisis del entorno genérico se reduce, bajo la perspectiva de este enfoque, a establecer relaciones circunstanciales, cuando ellas son posibles, entre cada factor individualmente considerado y los elementos internos de la empresa. Con los dos siguientes ejemplos, extraídos de diferentes análisis dentro del enfoque administrativo y correspondientes en este caso al ámbito económico, queremos mostrar la circunstancialidad y el aislamiento con que son tratados los factores del entorno genérico en sus diferentes ámbitos:

- Una variable que casi siempre es tomada en consideración es la Inflación. A este respecto, lo que generalmente se afirma es que cuando el índice de precios se incrementa reflejándose en una tasa de inflación relativamente alta, los costos internos aumentan comparativamente con los de aquellos países en donde el incremento de precios haya sido inferior. Esto es en efecto cierto y muestra con claridad la importancia del comportamiento de los precios en la configuración del entorno económico, sin embargo, en este planteamiento se olvidan muchos otros aspectos relacionados con este fenómeno; uno de ellos es que no todas las empresas se ven perjudicadas

<sup>9</sup> Por estructura se entiende al "conjunto o grupo de elementos relacionados entre sí según ciertas reglas o algún conjunto o grupo de elementos funcionalmente correlacionados" es decir que "el conjunto o grupo de elementos es un todo y no una suma" (Ferrater, 2001).

<sup>10</sup> Para efectos de este trabajo y manteniéndonos fieles a los objetivos que nos hemos propuesto, consideraremos el entorno genérico no simplemente como un conjunto de factores, sino como un conjunto de entornos generales y a la vez específicos.



frente a una inflación comparativamente alta, pues aquellas que se dedican al negocio de la importación encontrarán una oportunidad para acrecentar sus ventas y sus márgenes de rentabilidad; se olvida también que por medio de instrumentos de política económica los gobiernos podrían contrarrestar la pérdida de competitividad que supone una inflación alta a través de una mayor devaluación de la moneda. Por último, es fundamental tener en cuenta que la inflación no significa que los precios de todos los bienes aumentan a la misma tasa; es necesario, por lo tanto, diferenciar aquellos bienes que tienen como destino final el consumo y que sirven de base para construir el Índice de Precios al Consumidor (IPC), de aquellos cuyo destino es servir de insumos al proceso productivo y que constituyen la base para construir el Índice de Precios al Productor (IPP); esto implica que al interior de las fronteras de un país la inflación plantea una problemática muy particular en relación con la distribución de sus efectos entre consumidores y productores. Los efectos redistributivos dependerían en este caso de la relación entre el IPC y el IPP.

- Otra variable también considerada con mucha frecuencia como ejemplo ilustrativo en los análisis del entorno genérico es la Tasa de Interés, la cual es asimilada como un costo financiero que se refleja directamente en la cuenta de resultados de una empresa (la inflación en cambio lo hace en forma indirecta). El tipo de interés es una variable del entorno empresarial por cuanto, aunque hace parte de la estructura de los costos, su magnitud no depende, en absoluto, de la buena o mala gestión del empresario. Bajo esta perspectiva, para el enfoque administrativo, una elevación o una disminución en la tasa de interés tendrá como efecto directo un aumento o una reducción en sus costos no operacionales con las consecuencias obvias en los beneficios esperados de las empresas. Sin embargo, los cambios en el valor de las tasas de interés tienen otras connotaciones en la estructura de la economía en su conjunto que no son valoradas en el enfoque administrativo; en efecto, una disminución significativa en las tasas de interés del mercado, puede, de acuerdo con algunos postulados de la teoría económica, reactivar la demanda de productos duraderos que se adquieren principalmente vía

crédito (electrodomésticos, automóviles, vivienda, viajes, etc.) al igual que la creación de nuevas empresas y la ampliación de otras precisamente por los menores costos financieros, pero esto se da independientemente de que algunas empresas con un alto nivel de endeudamiento se vean favorecidas por la baja en las tasas. Ahora bien, un escenario con intereses bajos podría tener efectos negativos sobre el nivel de ahorro<sup>11</sup> de la sociedad, lo que agotaría los recursos disponibles para la inversión y el consumo de crédito.

Con estos dos ejemplos simplemente buscamos señalar que para el enfoque administrativo, los factores correspondientes al entorno genérico son analizados única y exclusivamente desde la perspectiva de la dirección empresarial, desconociéndose las relaciones de esos mismos factores con otros elementos de la totalidad económica.

## 1.2 Elementos para una Teoría del Entorno General.

### 1.2.1 Aspectos Generales

Desde nuestra perspectiva, entorno significa lo que está alrededor de un objeto previamente definido, el cual se constituye en el núcleo de ese entorno. El objeto-núcleo puede ser una empresa, un grupo social, un sector económico, la economía de una región o de una nación, etc. Ahora bien, aunque a efectos de evaluar los impactos del entorno en el núcleo, éste debe precisarse con todas sus características y especificidades, la dinámica de los entornos es independiente de la naturaleza del núcleo. En efecto, cuando hablamos del entorno empresarial estamos refiriéndonos, de hecho, a todos aquellos factores genéricos<sup>12</sup> que desde afuera pueden afectar el funcionamiento de la empresa, impactando positiva o negativamente uno o varios de sus componentes internos (las ventas, los costos, la rentabilidad, etc.); pero si de lo que se habla es del entorno económico de la empresa, se

<sup>11</sup> Decimos que podría tener efectos negativos sobre el ahorro en razón a que, según Keynes, el nivel de ahorro no depende de las tasas de interés, sino de la capacidad para ahorrar, lo que a su vez depende de los ingresos de la sociedad.

<sup>12</sup> Genérico significa, en este caso, que abarca factores de muy diversos ámbitos (económicos, políticos, culturales, etc.).



estaría entonces haciendo referencia a todos aquellos factores de orden prioritariamente económico que desde el exterior impactan o pueden impactar la situación de las empresas. En el mismo sentido, si la expresión utilizada es entorno del empleo, se estaría hablando de todos aquellos factores de orden político, económico, tecnológico, etc., que afectan el empleo de una región específica en un momento determinado, pero si se utiliza la expresión entorno político del empleo, entonces la referencia es a los factores puramente políticos que rodean la estructura y dinámica del empleo. En el primer ejemplo, el núcleo es la empresa y en el segundo es el empleo. El siguiente recuadro, permite esclarecer lo anterior:

RECUADRO 2: Tipos de Entornos según su Expresión y Núcleo

EXPRESIÓN	TIPO DE ENTORNO	NÚCLEO
"Entorno Empresarial"	Genérico	La Empresa
"Entorno Económico Empresarial"	General Específico	La Empresa
"Entorno del Empleo"	Genérico	El Empleo
"Entorno Político del Empleo"	General Específico	El Empleo

En las expresiones señaladas en el recuadro anterior, el núcleo se presenta de forma explícita (la empresa y el empleo). Pero no siempre es así; algunas pueden resultar bastante generalizantes como sucedería por ejemplo con la expresión "entorno económico nacional", en la que si bien se establecen los límites espacio territoriales (la nación), el núcleo no se precisa; en este caso el análisis no se sujeta a las características de ningún ente específico, mientras que la expresión "entorno económico de la empresa" sugiere que el análisis debe hacerse con base en aque-

llas variables del entorno económico que resulten relevantes a las características específicas de la empresa.

Lo anterior supone también la presencia de varios tipos de entorno: el cultural, el político, el tecnológico, el social y el económico, entre otros posibles, constituidos cada uno de ellos por elementos diversos, cuya textura<sup>13</sup> configura una red circundante de relaciones complejas. Hay que resaltar además que la estructura y dinámica de los diversos entornos mantienen un alto grado de independencia frente al núcleo de la red, es decir, frente a aquel sujeto que en un momento determinado, está siendo analizado como objeto de impacto.

A pesar de que se pueda argumentar que el entorno es todo cuanto rodea a una cosa, la verdad es que para efectos de análisis ese "todo", que según lo que hemos venido describiendo no sería otra cosa que el entorno genérico, es un abstracto en sí mismo puesto que no habría forma de elaborar un marco conceptual ni un conjunto de postulados más o menos homogéneos sobre el mismo ya que cada componente de ese "todo" es una totalidad autónoma, aunque comparta con otros componentes espacios comunes.

Por lo anterior, aunque es posible definir con cierta precisión el concepto de entorno genérico, este no tiene el carácter de una totalidad única, pues los factores correspondientes a cada uno de los ámbitos señalados anteriormente y que fueron incluidos dentro del concepto (económico, social, político, cultural, etc.) comportan características propias y particulares. De hecho, el entorno genérico es una abstracción en sí mismo, ya que, aunque existen espacios de intersección entre los diferentes ámbitos que lo constituyen, su estructura es la de un conjunto de entornos generales específicos, cada uno de ellos con sus propios estatutos epistemológicos. Desde esta perspectiva, cada ámbito se convierte en una totalidad y como tal adquiere el estatus de una entidad concreta, mientras que lo genérico es una cualidad abstracta, es decir, que no manifiesta una realidad palpable, sino que se define por sus aspectos esenciales y sin referencia a las circunstancias concretas.

<sup>13</sup> En un sentido estrictamente semántico, textura significa orden y disposición de los elementos de una cosa. Aquí utilizamos la palabra en el mismo sentido, sin embargo, lo que queremos resaltar con el uso del término es que a pesar de la multiplicidad y de la diversidad de los elementos del entorno, estos configuran un tramado coherente lógico. (Pepper, 1942)



Esto implica entonces que cada grupo de factores de orden prioritariamente económico, cultural, político, social o tecnológico constituye un entorno en sí mismo, en la medida en que, aunque mantienen fuertes relaciones de dependencia, cada uno de ellos es una estructura con su propia dinámica, pues responden a sistemas teóricos y a paradigmas particulares, lo que les permite convertirse en unidades de análisis autónomas. Esto explica por ejemplo, que en determinados periodos históricos un "entorno tecnológico" favorable puede estar gestándose en un escenario con una elevada incertidumbre política e institucional, o que bajo condiciones de inestabilidad política, la economía en su conjunto y, por lo tanto las empresas pudieran encontrarse en una fase de crecimiento. En otras palabras, si el entorno tecnológico es favorable y simultáneamente hay un clima político tenso, entonces difícilmente se puede sacar una conclusión única sobre la situación del entorno genérico.

Así las cosas, mientras el entorno genérico es el espacio en el que confluyen factores de diversa índole, agrupados, de acuerdo con su naturaleza, en ámbitos específicos que se rigen por principios epistemológicos propios a cada uno de ellos, el entorno general específico estaría determinado por el conjunto de factores correspondientes a cada ámbito en particular. Cada uno de estos ámbitos constituye una totalidad única y, por lo tanto, una unidad de análisis, un objeto de estudio en sí mismo.

Por su parte el llamado Entorno Sectorial amerita un tipo de explicación particular, pues, tal como ha sido definido por el enfoque administrativo sólo aplicaría cuando el sujeto de referencia, o núcleo del entorno, es la empresa. En realidad, en la mayoría de los casos las definiciones dadas corresponden a lo que podríamos llamar el entorno competitivo en la medida en que ellas hacen referencia a los factores relacionados con la estructura del sector económico al que pertenece la empresa (fuerzas competitivas, número de empresas, tamaño del mercado, etc.).

Por el contrario, desde nuestra perspectiva, el entorno sectorial debe concebirse como un subconjunto de cualquier otro entorno general específico<sup>14</sup>. Se trata de contextos concretos que aunque poseen una dinámica propia, sus elementos constitutivos están inmersos, de una u otra manera, en cualquiera de

los ámbitos establecidos. Así por ejemplo, cuando hablamos del precio de los bienes sustitutos como una variable del entorno competitivo, este precio en realidad pertenece al campo de las variables económicas y como tal es un elemento del entorno económico y no del cultural ni del político.

Para establecer un criterio sobre lo que se ha de entender como entorno sectorial es necesario definir lo que es un sector. Éste se define como un espacio físico o contextual en el que confluyen actividades, fenómenos o elementos o en el que se presentan procesos con características peculiares que poseen un alto grado de similitud o que se encuentran estrechamente interrelacionados por objetivos comunes. Dicho espacio no flota en el vacío, sino que está inmerso en un ámbito concreto de acuerdo con la naturaleza (teórica) de sus componentes. De aquí podemos derivar dos aspectos.

- En primer lugar, dicho espacio sólo puede adquirir la categoría de un entorno (sectorial en este caso) sólo si es posible identificar un núcleo o un sujeto que pueda ser afectado positiva o negativamente por la estructura de ese entorno o por los cambios que se presentan en el mismo.
- En segundo lugar, de existir ese entorno, tendría un carácter específico (no general) lo que lo convertiría en un subconjunto de un entorno general específico.
- En todo caso si el entorno sectorial se entiende como un subconjunto de un entorno general específico, podría como tal constituirse en una unidad de estudio autónoma pero sujeta a las condiciones que se deriven del conjunto mayor. Esto supondría que las principales características teóricas y metodológicas para el análisis del entorno sectorial, en cualquiera de los subsistemas identificados, derivan de las correspondientes al entorno general específico al cual pertenece. y de las cuales hablaremos más adelante.

Ahora bien, el Entorno Genérico estaría conformado, bajo un enfoque holístico, por dos grandes sistemas: la Naturaleza y la Sociedad. Esto supondría distinguir dos grandes componentes

<sup>14</sup> Mas adelante nos referiremos al significado de "Entorno General Específico".



de la realidad, la no humana, cuya conformación es ajena e independiente de la voluntad de las personas y en la que, por lo tanto, no intervienen los juicios de valor, y la humana, sujeta por su misma lógica, a la voluntad y a las acciones de los seres humanos actuando siempre en sociedad.

Cada uno de los dos sistemas mencionados está constituido por un conjunto de estructuras cuyos componentes básicos llamaremos, acogiéndonos a la propuesta de Mario Bunge<sup>15</sup>, subsistemas. Así por ejemplo “La cultura constituye entonces un “subsistema” de la sociedad, en la cual hay que tener en cuenta así mismo los subsistemas de la economía y la política” (Ferrater, 2001). Ahora bien, considerar como válido el enfoque holístico y sistémico, que asimila el entorno social al concepto de sistema social, implica que ninguna actividad humana sea puramente económica o puramente política o exclusivamente cultural, lo cual “...no impide introducir las distinciones necesarias destinadas a poner de manifiesto la relación entre el subsistema llamado “cultura” y el sistema llamado “sociedad”. El subsistema llamado “cultura” no es autónomo, sino que se halla articulado con los otros sistemas, pero puede distinguirse de ellos y puede constituirse a su vez en otros subsistemas (como el arte, la ideología, tecnología, las humanidades, la ciencia, la matemática)” (Ferrater, 2001). Este mismo planteamiento puede extenderse a todos los demás subsistemas: al económico, al político, al social, etc.

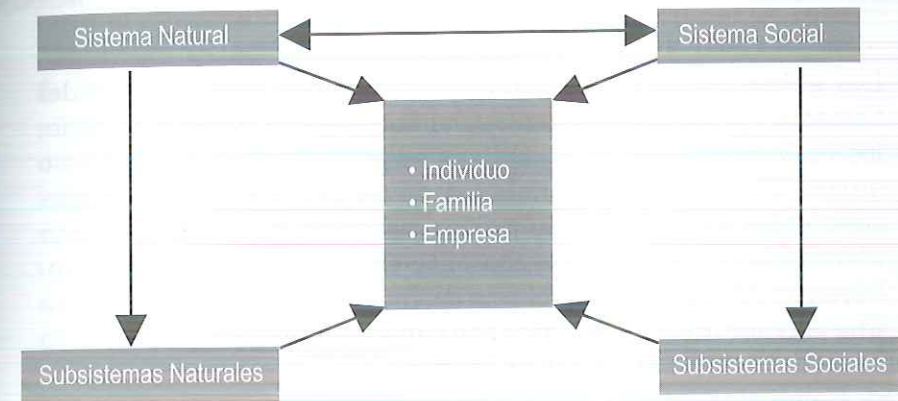
En otras palabras, la realidad social, al igual que la natural, está conformada por un número determinado de subsistemas que no son totalmente autónomos, por cuanto subsisten espacios de intersección entre ellos, es decir, lugares comunes o momentos de encuentro, pero sin que ninguno pueda tener la pretensión de absorber a los otros, pues, epistemológicamente cada subsistema constituye una unidad con sus propias reglas, con categorías específicas y particulares y, en general, con una estructura y dinámica propia.

Se deduce de lo anterior:

- Existen dos realidades: la natural y la social. Cada una de ellas constituye un sistema, pero ambas se encuentran en permanente interrelación.

- Cada sistema constituye para cada individuo, familia, empresa o cualquier otra entidad estructurada, un entorno general, aunque no específico.
- Cada sistema está conformado por diversos subsistemas los cuales constituyen entornos generales específicos.

Gráfico No. 4. Sistemas y Subsistemas

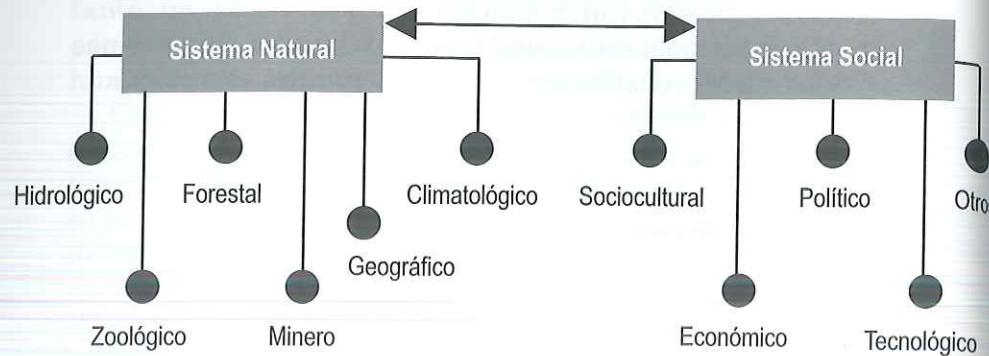


Como se observa en los gráficos 4 y 5, desde cada uno de los dos sistemas se desprenden diferentes subsistemas que bien podrían dar origen a entornos generales específicos o si se quiere a diferentes perspectivas de análisis en cada uno de los dos entornos generales no específicos (natural y social). Cualquiera que sea la elección (entornos generales específicos o perspectivas de análisis), lo importante es que cada subsistema está articulado con todos los demás; dichas articulaciones tienen que ser reconocidas dentro del análisis si no se quiere abandonar el enfoque holístico. A manera de ejemplo, el gráfico No.5 permite observar algunos de los subsistemas que se desprenden de cada uno de los dos sistemas que componen la realidad social humana y no humana.

<sup>15</sup> BUNGE, Mario. Culture as a Subsystem of society: Culture Change and an Aspect of Social Change. Citado por Ferrater (2001)



Gráfico No. 5. Derivación de los subsistemas



Los subsistemas identificados en el gráfico tanto dentro del Sistema Natural como dentro del Social son a nuestro criterio, los más representativos. Quizás se puedan identificar otros o quizás algunos de los señalados no tengan las características suficientes para ser considerados como tales; sin embargo, dicha identificación se ha hecho con base en el criterio de unidad coherente, es decir, que cada uno de esos subsistemas representa una estructura de elementos con características similares, cuya esencia los hace diferentes a los demás.

Como el objeto de estudio básico de esta investigación es el análisis del entorno desde una perspectiva económica y en tanto la economía es un subsistema del sistema social, analizaremos a continuación el sistema natural como un todo sin detenernos en la especificidad de los subsistemas que lo componen, mientras que en lo concerniente al Sistema Social presentaremos un análisis más o menos detallado de cada uno de los subsistemas correspondientes, excepto del económico, pues, este será analizado de manera íntegra en el próximo capítulo, que trata precisamente de la perspectiva económica del entorno.

### 1.2.2 Sistema Natural

Involucra diversos tipos de fenómenos, situaciones y elementos no humanos los cuales constituyen el entorno primario en el que se desenvuelven las actividades de los hombres en sociedad. Se trata en general de un conjunto de condiciones no fabricadas,

es decir, que son inherentes en tanto no dependen de la acción social. Sin embargo, esto no implica que la acción humana no tenga nada que ver con la situación de esas condiciones inherentes; por el contrario, el modo como el hombre ha utilizado esa naturaleza para proveerse de los bienes materiales con los cuales satisface sus necesidades, atenta constantemente contra el equilibrio propio y necesario de los fenómenos naturales, de esta forma, con su accionar el hombre deteriora el ambiente natural que le sirve de escenario para el desarrollo de su vida. Pero de otro lado, también ha implementado procesos de transformación con los cuales mejora su habitat natural sin deteriorarlo, tal es el caso de la adaptación de tierra para labores agrícolas y para el desarrollo de asentamientos humanos (robo de tierras al mar, fertilización de tierras desérticas; tala de bosques, etc.); de la creación de sistemas de canalización de ríos para la implementación de sistemas de regadíos y de la implementación de actividades de forestación allí donde por factores naturales hay escasez de árboles.

Más que el concepto mismo de naturaleza, el cual ha sido objeto de una amplia discusión filosófica, lo que aquí nos interesa destacar y rescatar es el concepto de entorno natural, entendido como el conjunto de elementos y condiciones exógenas a la existencia social: "Dichos elementos naturales mantienen, en principio, una existencia y reproducción con leyes propias, si bien relacionadas con la globalidad del ecosistema geológico y biológico en el que se insertan" (Martínez, 1995, p. 155).

Los elementos de la naturaleza son diversos: bióticos, constituidos por la flora y la fauna, y abióticos, referidos a todos aquellos elementos carentes de vida y que hacen parte del llamado reino mineral. Pero también pueden ser analizados y entendidos, por supuesto, desde diferentes perspectivas: de un lado, están aquellos elementos que se consideran como vitales para la existencia biológica (aire y agua con sus respectivos componentes químicos) y de otro, aquellos que le sirven a los hombres como insumos o materias primas que hacen posible la producción de bienes para la satisfacción de las necesidades humanas básicas: Son los llamados recursos naturales y que dan origen a la primera relación de producción, la que existe entre el hombre y la naturaleza.

Los recursos naturales son también diversos y los podemos clasificar en:



- a. Renovables y No Renovables.
- b. Minerales y No Minerales. Los primeros se clasifican, a su vez, en Energéticos y No Energéticos.

**RECUADRO 3: Recursos naturales**

MINERALES (ABIÓTICOS)		NO MINERALES (BIÓTICOS)	
Energéticos	No Energéticos	Flora	Fauna
- Petróleo	- Agua	- Bosques	- Especies marinas y acuáticas.
- Carbón	- Suelos	- Selvas	- Fauna terrestre.
- Gas Natural	- Oro	- Pantanos	
	- Níquel		
	- Estaño		
	- Cobre		

Ahora bien, la disponibilidad y calidad de los recursos naturales y de los elementos vitales para la existencia humana determinan las características del sistema natural en una región cualquiera. Sin embargo, la calidad de vida en relación con dichos recursos depende, en gran parte, del uso que se les dé a los mismos y, por supuesto, de la forma como ellos se usen, lo que a su vez está ligado a factores políticos – institucionales, sociales y culturales. Por ello, a pesar de la cantidad y diversidad de recursos disponibles en muchos países que contrasta con la escasez de los mismos en algunas zonas desarrolladas, dichos países no han podido salir del estancamiento económico ni de la pobreza que caracteriza a la mayoría de sus habitantes.

¿A qué se debe esta situación? ¿Cuáles son las principales razones para que en medio de una riqueza natural, acompañada muchas veces de una variedad de climas durante todo el año, persista el desempleo, la desigualdad y la pobreza? No está dentro de los objetivos de este libro dar respuestas argumentadas a estas preguntas, pero lo que sí se puede adelantar es que, de alguna manera, la situación planteada está asociada a imposiciones históricas emanadas de las potencias clásicas, que tuvieron la virtud para ellos y la desgracia para muchos otros pueblos de haber surgido primero. Estas imposiciones están relacionadas entre otros aspectos con el libre cambio y con la división internacional del trabajo basada en la idea sofisticada de las ventajas comparativas.

A manera de síntesis diríamos que el sistema natural y los subsistemas correspondientes al mismo, solo se pueden entender desde la óptica de las ciencias naturales, en especial desde la física, la biología y la química. Sin embargo lo que interesa para efectos de este estudio es el papel esencial que en un momento determinado juegan las condiciones naturales en los subsistemas sociales y en especial en el económico

### 1.2.3 Subsistemas Sociales

Se refiere al conjunto de subsistemas que determinan la existencia social y de los cuales deriva toda la diversidad de relaciones entre los hombres en un proceso de construcción permanente de la sociedad. Las relaciones se materializan dentro del conjunto de los ámbitos conceptuales que sirven de escenario a la totalidad de las actividades humanas. Los principales ámbitos son: el socio-cultural, el político, el económico y el tecnológico; cada uno de ellos es, como ya se ha dicho, un subsistema que funciona como una totalidad autónoma y estructuralmente coherente, por lo tanto, configuran una perspectiva analítica específica guiada por principios epistemológicos propios. El resultado final es que cada subsistema termina constituyéndose, por su propia lógica interna, en un entorno general específico, pero sujeto en todo momento a relaciones de interdependencia con respecto a los demás.

Procedamos entonces con el análisis de las características básicas de cada uno de los subsistemas sociales señalados:

- Subsistema sociocultural: Este subsistema posee una doble dimensión, la social propiamente dicha y la cultural. En el primer caso se hace referencia al conjunto de procesos relacionados con las estructuras y con las dinámicas sociales; en el segundo al conjunto de creencias (ideología), valores materiales y espirituales y a los procedimientos utilizados para crear dichos valores.

Con el fin de facilitar la exposición de este punto, haremos una separación, simplemente metodológica, entre las dos dimensiones.



- **Dimensión social:** Abarca diversos aspectos tales como los procesos y las dinámicas demográficas, la participación creciente de la mujer en el mercado de trabajo y su papel protagónico en actividades sociales y políticas; las problemáticas sociales (desempleo, pobreza, marginalidad, etc.) y los conflictos entre clases o grupos de interés.

Todos estos son factores que, por su propia naturaleza, requieren para su comprensión del uso de paradigmas propios del análisis sociológico suponen que, en algunos casos, se tenga que recurrir a otras perspectivas epistemológicas; así por ejemplo, los cambios que se producen en la tasa de natalidad, aunque tengan sus efectos directos sobre la sociedad debido a las transformaciones que se generan en la estructura de la población, están asociados con valores, creencias e ideologías, aspectos estos que mantienen una mayor correspondencia con el ámbito cultural; por esta razón algunos autores (Fernández, 1997; Hitt, Duane y Hoskisson (1990); Johnson y Scholes, 2001) prefieren no separar los dos ámbitos (el sociológico y el cultural) e integrarlos en un solo grupo bajo la denominación de factores socioculturales, propuesta que también se adopta en este libro.

Las principales variables del entorno desde la perspectiva social están relacionadas con:

- **Cambios en la estructura de la población por edades.** En este punto, el hecho más evidente ha sido la reducción de la tasa de natalidad en la mayoría de los países del mundo occidental, especialmente, en los de mayor desarrollo, y en algunas naciones de oriente en donde, como sucede en China, se lideran desde el Estado políticas para bajar la proporción de nacimientos. Conjuntamente con este fenómeno se observa una mejoría en las condiciones sanitarias, nutricionales y de salud, con lo cual las expectativas de una vida más larga (esperanza de vida) se incrementan; en este sentido la estructura de la población se transforma perdiendo gradualmente su histórica forma de pirámide.

Como consecuencia de lo anterior también se modifica la estructura de la demanda y la relación consumo-ahorro (las personas de edad adulta-media son proclives a un mayor ahorro), a la

vez que se incrementa la necesidad de mayores recursos para la seguridad social<sup>16</sup>. Sin embargo, esta tendencia no es aún manifiesta en los países atrasados, los cuales absorben un poco más del 70% de la población mundial. En estos países aún se mantienen tasas de nacimiento relativamente elevadas, lo que hace que, por la misma razón, la estructura etárea de la población mantenga la forma de una pirámide, lo que supone que los niños y en general la población menor de 15 años represente el mayor porcentaje de la población total.

En realidad, aunque se puede evidenciar una tendencia generalizada a la disminución en la tasa de natalidad (motivada en algunas regiones por factores educativos y por la vinculación de la mujer al mercado laboral y en otras por campañas de control natal) y en los niveles de mortalidad que tienden a reducir la relación menores/adultos, esta tendencia no es homogénea a nivel universal, siendo más marcada en las economías del centro desarrollado. Pero lo importante de este fenómeno, prioritariamente social, es que un cambio en la estructura etárea se refleja igualmente en un cambio significativo en el entorno general, lo cual, desde la perspectiva económica, tendrá efectos evidentes en:

- **Nuevas Demandas:** En efecto, un aumento en la proporción de adultos mayores con relación a la población infantil y joven, incrementará la demanda de productos relacionados con la tercera edad y con el uso del tiempo libre y simultáneamente, como resultado de la menor tasa de natalidad se reduce el tamaño del mercado de productos infantiles como biberones, pañales, leche para bebés, etc. Por lo tanto, dependiendo del momento histórico en el que se encuentre la transición demográfica, algunos mercados irán perdiendo importancia mientras que otros la irán ganando. Quizás para efectos de análisis del entorno lo que interesa saber es en que punto de la transición se encuentra un país o una región y hacia donde va.
- **Debilitamiento del potencial productivo de la fuerza de trabajo.** Es evidente que al disminuirse la proporción de nacimientos con relación a la población total, la fuente que provee trabajo

<sup>16</sup> Esto explica la tendencia en muchos países a implementar reformas laborales que buscan elevar la edad de jubilación.



al aparato productivo y al conjunto de actividades del sistema pierde capacidad de suministro. Para comprender este proceso hay que distinguir dentro de la estructura poblacional cuatro conceptos: El de la población menor, que hace referencia a las personas que están por debajo de la edad mínima para trabajar establecida legalmente en cada país; el de la Población en Edad de Trabajo (por encima de la edad mínima y por debajo de la edad de jubilación); el de Población Económicamente Inactiva, que se refiere a todas aquellas personas que teniendo edad para trabajar están por fuera del mercado laboral en razón a que se dedican a ejercer actividades no reconocidas como económicas o por tener algún tipo de incapacidad física o mental; por último, el de Población Económicamente Activa que representa la oferta real de trabajo de la economía.

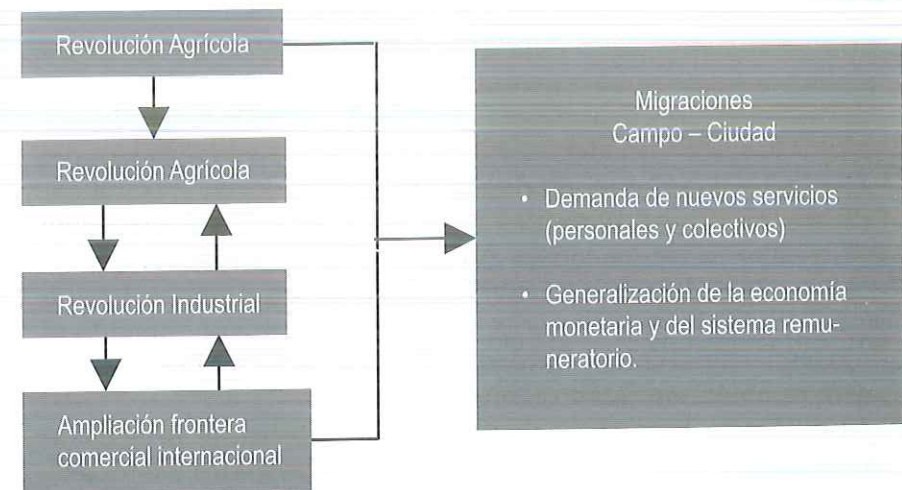
La dinámica demográfica que se activa con el cambio en los indicadores de natalidad y de mortalidad tendrá su efecto último en la composición y tamaño de la oferta laboral disponible (PEA). Efectivamente, si la tasa de natalidad se reduce por cualquiera de las razones señaladas anteriormente, se genera un proceso histórico de transición demográfica que va gradualmente cubriendo diferentes fases: la primera de ellas es una disminución en la población de menor edad (entre 0 y 5 años), esto hará que el número de personas en el rango entre 5 y 14 años se incremente con relación al anterior; en una segunda fase este segundo segmento de población (entre 5 y 14 años) experimentará también una disminución porcentual y perderá importancia con relación a periodos anteriores; posteriormente podría presentarse una relativa estabilidad en el rango entre 15 y 24 años y simultáneamente un aumento significativo en la población ubicada entre los 25 y 49 años; con el tiempo, esta dinámica redundará en un aumento lento pero constante en la población mayor de 60 años. Lo que se puede señalar es que la tendencia a convertir la pirámide en una especie de columna es más profunda en los países más desarrollados y más lenta en los países atrasados e incluso podría decirse que en algunos países, como producto de la pobreza, del analfabetismo y de la carencia de oportunidades, la estructura piramidal antes que debilitarse tiende a consolidarse.

Por último, en lo que concierne a las dinámicas demográficas, hay que resaltar el cambio producido, en la mayoría de los paí-

ses del mundo, en la composición urbano-rural de la población. Lo evidente es el aumento en el número de habitantes de los centros urbanos (Cabeceras municipales, Áreas metropolitanas, Distritos especiales, Capitales de departamentos y de provincias, etc.) y la disminución tanto absoluta como relativa de la población residenciada en las áreas rurales (corregimientos, veredas, caseríos, etc.).

Las causas de este proceso son diversas y en ocasiones complejas. Así por ejemplo, en los países de desarrollo clásico la revolución agrícola que elevó los niveles de productividad en este sector y la posterior revolución industrial que introdujo el sistema de fábricas en las actividades de transformación y que, por supuesto, incrementó la productividad laboral y simultáneamente creó las condiciones objetivas para un nuevo impulso en el sector agrícola, son las principales causas del proceso migratorio campo - ciudad, que se gestó con toda intensidad entre los siglos XVIII y XIX. Este fenómeno incrementó la población urbana no productora de bienes primarios (alimentos y materias primas de origen agrícola), redujo el volumen de población dedicada a las labores agrícolas y elevó la capacidad productora del sistema a niveles sin precedentes. El proceso se ilustra en el siguiente gráfico:

Gráfico No. 6. Impactos Revoluciones Agrícolas





Concluido el proceso clásico de emigración desde las zonas rurales hasta las áreas urbanas, los países del centro han venido experimentando otro tipo de migraciones, aquellas que tienen su origen en los países periféricos y que son motivadas, en algunos casos, por situaciones de pobreza o por la búsqueda de nuevas y mejores oportunidades laborales y en otros, por factores de índole política y en parte también atraídos por políticas de los gobiernos de los países desarrollados que requieren personas en edad productiva y muchas veces con buenos conocimientos científicos, para ser incorporadas a su fuerza laboral. Este último fenómeno afecta no sólo el entorno de los países receptores a nivel económico, cultural y quizás político, sino también, el entorno de los países en donde se originan dichas migraciones; en estos países los efectos pueden ser contradictorios ya que, de un lado, las emigraciones contribuyen a reducir la presión de la oferta laboral sobre el desempleo, mientras que de otro lado se están fugando personas con valiosa capacidad productiva y con insustituibles conocimientos en distintos campos de la ciencia; esto es a lo que se denomina fuga de cerebros, lo que de hecho debilita la capacidad y la eficiencia de la estructura productiva del país origen.

En los países atrasados, allí donde como hemos dicho se concentra alrededor del 70% de la población del mundo, el proceso migratorio campo-ciudad se ha regido por patrones sustancialmente diferentes a los señalados para las naciones de desarrollo clásico. En dichos países los patrones característicos no son ni homogéneos ni similares en todos ellos y aún dentro de países con procesos históricos similares como los de América Latina existen enormes diferencias; por ejemplo, la fuerte oleada de migrantes europeos hacia esta región durante la segunda mitad del siglo XIX se concentró principalmente en los países del Cono Sur y en especial en Argentina, lo cual derivó en circunstancias culturales diferentes a las de otras subregiones como por ejemplo la de los países Andinos. Pero en general lo más importante a destacar es la no realización en América Latina de los dos fenómenos históricos que sirvieron de fundamento al flujo poblacional campo-ciudad en Europa, principalmente, y en parte también en Estados Unidos.

La pesada herencia colonial, factores políticos internos e imposiciones internacionales fueron los principales obstáculos para que en esta zona del mundo no se gestara una Revolución

Agrícola que desmoronara la estructura latifundista e introdujera nuevas técnicas de producción y, sobre todo, un modelo empresarial para el desarrollo de las actividades agrícolas. La poca capacidad del agro para generar procesos de acumulación temprana de capital impidieron, por supuesto, el establecimiento de una industria dinámica. Se produjo así una especie de círculo vicioso en el que la escasa mercantilización de las actividades agrícolas no permitió un desarrollo auténtico y espontáneo de la industria a la vez que la carencia de un desarrollo industrial sólido frenó la necesaria tecnificación del campo.

En la actualidad el proceso de migración desde las zonas rurales hasta los centros urbanos tiene causas que se explican en gran parte por los factores históricos señalados y que se pueden sintetizar en una sola expresión: desarrollo inconcluso, dependiente e inducido por la dinámica del mercado mundial que es siempre impuesta por los países capitalistas avanzados. Las causas de los actuales procesos migratorios en casi todos los países atrasados del mundo, incluyendo a Colombia y a los demás países latinoamericanos, están relacionadas con la pobreza de los campesinos, la falta de oportunidades para los jóvenes habitantes de las zonas rurales y, cada vez con más fuerza, por la violencia que se genera desde distintos frentes y grupos de presión.

- Otro fenómeno de importancia es la creciente participación de la mujer dentro de la fuerza laboral. Este hecho se manifiesta también en el surgimiento de una demanda por nuevos productos: aquellos que son de uso exclusivamente femeninos ya que ahora más mujeres cuentan con capacidad de compra; con este fenómeno se activan también otras demandas como las guarderías, los servicios de restaurantes y las comidas empacadas, puesto que la actividad laboral reduce el tiempo de permanencia de la mujer en el hogar. Este hecho, también contribuye a la disminución de la tasa de natalidad y produce, como es previsible, cambios sustanciales en el comportamiento de la unidad familiar frente a los valores, a la educación y al trabajo.

“ En efecto, la mujer ha venido ganando cada vez un mayor espacio tanto en el mundo empresarial como en los cargos públicos y en las actividades culturales. En todo este proceso, la educación ha jugado un papel fundamental; hoy en día los niveles de



escolaridad, medidos por años promedio de estudio, son muy similares entre los hombres y las mujeres, e incluso se podría decir que en algunos países, como efectivamente sucede en Colombia, el promedio de años de estudio en las mujeres es actualmente superior al de los hombres" (Sarmiento Anzola, 2002).

Lo anterior no significa que la condición de opresión y subordinación a la que tradicionalmente ha sido sometida la mujer haya desaparecido, no sólo al interior de la unidad familiar en donde debe cumplir roles como el de la crianza de los hijos y los oficios domésticos sin que estas actividades se reconozcan como parte del valor agregado económico, sino también, dentro del mercado de trabajo en donde aún desempeña los cargos más precarios y de menor remuneración. Agréguesele además el que en muchos casos, especialmente en los estratos bajos, la vinculación de la mujer al mundo laboral no la ha librado de los oficios domésticos, ya sea porque el ingreso familiar no permite contratar alguien que los realice o simplemente por que culturalmente se sigue considerando que esos son oficios propios de la mujer.

- Otro aspecto social de fundamental importancia en la estructuración del entorno es el que tiene que ver con el conflicto. Son muchos los escenarios en los que tiene lugar la confrontación entre sectores, clases o grupos sociales con intereses comunes. Las huelgas y los saboteos a la producción, son algunas, quizás las más importantes, manifestaciones del conflicto que se deriva de las relaciones de trabajo entre propietarios o contratistas y trabajadores o empleados. En países como Colombia, el conflicto social se ha expresado de múltiples formas: manifestaciones callejeras, toma de instalaciones públicas y privadas, bloqueo a carreteras, invasión a terrenos de engorde, enfrentamientos entre la fuerza pública y los vendedores ambulantes cada vez más numerosos, desalojos de todo tipo y, por supuesto, los enfrentamientos y los saboteos fundamentados en el uso de las armas.

Por lo general, todas las actividades relacionadas con el conflicto social generan incertidumbre e inestabilidad en las condiciones necesarias para el desarrollo normal de la economía, sus causas, aunque suelen ser muy complejas, están estrechamente asociadas al subdesarrollo económico y social que deriva en desempleo, pobreza, desigualdad, privilegios, corrupción, despotismo, nepo-

tismo y muchas otras secuelas correlacionadas con la diversidad y la intensidad del conflicto que, de alguna manera, afecta el comportamiento de las estructuras básicas de la economía y del entorno como tal. La permanencia del conflicto en el tiempo, como ha sucedido en Colombia, además de la incertidumbre afecta la productividad de todo el sistema social y por ende del subsistema económico.

- Dimensión Cultural. Los fenómenos propiamente culturales están asociados con el sistema de valores (creencias, costumbres, normas, ideologías, etc.) que imperan en la sociedad en un momento determinado<sup>17</sup>. Este sistema de valores supone un estilo de vida que se expresa en los diferentes ámbitos de la existencia social, principalmente en la política y en la economía; de allí el sentido de expresiones como cultura política y cultura económica; en cada una de estas dos expresiones se refleja y se materializa un significativo número de actitudes de las personas frente a los fenómenos propios del quehacer político y a los que corresponden específicamente a las actividades económicas propiamente dichas.

A pesar de la prolífica gama de definiciones y de los debates de tipo filosófico que existen en torno al concepto de cultura, es posible identificar unos rasgos fundamentales presentes, en menor o mayor grado, en todas o quizás en casi todas las definiciones dadas. Dentro de esos rasgos y para efectos de caracterizar el entorno desde la perspectiva económica, destacamos los siguientes:

- Las tradiciones: Este rasgo está asociado al conjunto de creencias míticas y religiosas al igual que a modos de consumo y formas de producción que se han mantenido, aunque no

<sup>17</sup> Las concepciones que en general existen sobre el término cultura son numerosas y por supuesto muy diversas. Éstas van desde quienes ven en la cultura una expresión de lo "culto" reflejado en saberes filosóficos y/o científicos y en las artes, hasta quienes asimilan el término con civilización o pueblo; se observa así el choque entre una cultura de elite y las culturas populares. Es por ello que "la supremacía de la cultura de elite y el reconocimiento de su valor como distinción social, contrasta con las corrientes de la posguerra mundial donde la atención a las culturas populares y de masas presidió los "estudios culturales" más influyentes" (Delgado, 1997). Dado que nuestros propósitos le apuntan más a la relación entre lo cultural y lo económico nos acogemos al siguiente concepto "la cultura es la totalidad de creencias, actitudes, valores, conceptos, teorías, conocimientos, tradiciones, leyes, costumbres, etc., humanas, que se relacionan unas con otras y con el universo material" (Serradell, 1990)



necesariamente en forma intacta, a lo largo del tiempo; son estilos de vida que perduran con el paso de las generaciones ya sea espontáneamente y/o por políticas intencionalmente diseñadas para mantenerlas.

Las principales manifestaciones de la tradición cultural se expresan a través de danzas, cantos, vestuarios, productos artesanales, productos medicinales, fiestas religiosas, productos alimenticios, bebidas, carnavales, etc. Estas manifestaciones se mantienen con mayor arraigo en aquellas sociedades en donde la cultura moderna, es decir, la cultura del capitalismo industrial no ha penetrado con toda su intensidad, mientras que en las naciones con economías capitalistas avanzadas, las manifestaciones culturales tradicionales que aún persisten son pocas y en muchos casos han sido modificadas por la influencia del mercado. En efecto, en Europa y en Estados Unidos se mantienen vivas algunas fiestas y celebraciones de origen remoto y con las cuales se busca conservar una tradición; tal es el caso de San Valentín en los Estados Unidos y del Festival de la Cerveza en Baviera (Alemania).

Sabemos que esto no es suficiente para abordar el concepto en toda su amplitud y complejidad, pues no se puede mirar la cultura como un conjunto de cosas o de simples manifestaciones; más que eso lo cultural está relacionado con "procesos ligados al movimiento histórico y social de los pueblos" (Ulloa, 1995), para este autor, "por encima o por detrás de las manifestaciones culturales (ya se trate de danzas, artesanías, comidas, costumbres o leyendas) hay una gramática de producción que precede y sucede a las expresiones y a los acontecimientos en los que estas se hacen más visibles. Hay un sistema de saberes, modelos (o competencias) que se materializan en ellas. Si las manifestaciones se expresan en un evento que pasa y se repite un año después (como en las fiestas patronales, la navidad, los días patrios y en general en las fiestas cíclicas) las gramáticas permanecen en el tiempo, como saberes colectivos que pueden ser evocados cuando sea necesario. Y si bien se transforman con el tiempo y con la historia, también dan paso a la formación de nuevos códigos". Bajo esta concepción se deriva, como lo hace efectivamente el autor en mención, que la cultura no son los hechos en sí, sino, la construcción de sentido por medio de símbolos y signos.

Si le hemos dado un amplio espacio a las opiniones de Ulloa con relación a lo que se debe entender por cultura, es porque en general compartimos dichos planteamientos. Sin embargo, en tanto este análisis acerca del entorno tiene como eje articulador los procesos económicos y las decisiones de políticas correspondientes, nos interesa enfatizar en los hechos, en los fenómenos y en las manifestaciones culturales, sin que ello implique que la fundamentación semiótica que defiende Ulloa no sea importante. Hay dos razones para preferir las manifestaciones y los productos de la cultura a la gramática de la producción, a la construcción de sentido o a las estructuras de significación de las que habla Ulloa: en primer lugar, nuestro objeto de estudio no es la cultura como tal, ni el entorno desde la perspectiva cultural; en segundo lugar, el objeto de estudio es el entorno económico o si se quiere, el entorno desde la perspectiva de los procesos y las decisiones económicas. Al ser la economía el eje articulador, entonces, más que una discusión semántica o epistemológica, lo que interesa son las expresiones de la cultura y su materialización en eventos y productos y esto es lo que se logra con la reconstrucción de las tradiciones. (Kronfly, 1995)

Nos interesa resaltar que un pueblo que mantiene vivo un conjunto de creencias, costumbres, normas, etc., que han sido parte de su transición histórica y posee además la capacidad de explicarlas argumentativamente, puede recrearlas, explotarlas y adaptarlas a su estilo de vida: las fiestas tradicionales, la producción de bienes en forma artesanal y otras manifestaciones constituyen un potencial y una oportunidad para realizar negocios y mejorar los ingresos de grupos especiales de personas (indígenas, negritudes y artesanos en general). Desde la perspectiva económica, la promoción del turismo es la clave para desarrollar este proceso, de ella depende que los residentes nacionales hagan más turismo al interior del país y menos en el exterior y que los extranjeros lleguen, con lo cual se puede lograr un doble propósito: de un lado valorizar los bienes y las tradiciones culturales y de otro consolidar la identidad regional o nacional y la diversidad cultural. No hay, según Gadamer, conflicto entre tradición y nacionalidad, en tanto la tradición requiere cultivo, justificación y cuidado; el mismo Gadamer confirmó textualmente que sin tradición no hay conciencia histórica. Ahora bien, la tradición es sólo un elemento de cuantos pertenecen a la sociedad; no lo puede ser todo ni puede perma-



necer intacta; de allí que las manifestaciones culturales, que constituyen una dotación de valores del entorno, sólo pueden convertirse en potencialidades para la sociedad si permanentemente son adaptadas a los cambios que se producen en el sistema social en su conjunto (económicos, tecnológicos, políticos, etc.), de lo contrario se caería en el tradicionalismo que lo que busca es detener el ritmo de la vida, es decir, perpetuar viejas costumbres y normas; bajo el tradicionalismo, las tradiciones tendrían otro sentido dentro del entorno, dejarían de ser una fortaleza para convertirse en debilidad del sistema social en general, y de los subsistemas sociocultural y económico en particular.

- La modernidad: Este rasgo se refiere al conjunto de manifestaciones y estilos de vida que se inauguran con el desmoronamiento de las viejas estructuras feudales y que, paulatinamente, fueron dando paso a nuevas formas de producción basadas en cambios tecnológicos significativos y a nuevos sistemas de gobierno.

Hay diversas connotaciones relacionadas con el término. Lo moderno, por ejemplo, hace referencia a lo nuevo que, de alguna manera, se constituye en un estilo de vida (creencias, normas, manifestaciones, etc.) y que se contrapone radicalmente a lo viejo, pero específicamente a lo tradicional; bajo esta perspectiva la penetración de una sociedad en el contexto de la modernidad supondría la pérdida paulatina de los valores tradicionales, lo que en alguna medida significa pérdida de una parte de la memoria histórica. Esto es lo que ha sucedido con mayor frecuencia e intensidad en las naciones de desarrollo económico y social clásico (Europa y Estados Unidos) en donde se operaron cambios revolucionarios en la agricultura, la industria y la política, todos ellos mediados por transformaciones radicales en la tecnología; y con menor frecuencia en los países atrasados cuyo desarrollo ha dependido históricamente de la dinámica y de las imposiciones de las naciones avanzadas. Un aspecto importante en este proceso de modernización es que en la medida en que su intensidad es mayor, es también mayor el grado de homogenización cultural (una cultura única) lo que supone una lamentable pérdida de la diversidad cultural; diversidad que en muchas naciones aún es un componente importante de su entorno.

La otra connotación relacionada con el vocablo es el modernismo. Este término ha sido utilizado comúnmente para hacer

referencia a nuevas corrientes surgidas al interior de las estructuras religiosas, artísticas y literarias que a partir de una crítica a lo clásico plantean propuestas consideradas como modernas, es decir, en contravía con las viejas concepciones. Sin embargo, este aspecto de la modernidad aunque reviste una importancia esencial en los procesos culturales, no resulta fundamental para nuestros propósitos.

Lo que sí es importante destacar en el análisis de los elementos culturales que derivan del advenimiento de la era moderna, es que los estilos de vida van a estar, a partir de entonces, estrechamente ligados a la racionalidad económica. Los valores de igualdad y libertad van a ser moldeados por un proceso cultural fabricado industrialmente, por una cultura de masas que se materializa en los niveles de consumo (Cruz Kronfly, 1995).

La revolución Industrial, uno de los fenómenos más trascendentales en el paso a la modernidad, permitió superar con creces la limitada capacidad de producción de los sistemas económicos anteriores; este hecho se reflejó en la elaboración masiva, en serie y estandaridad de objetos, en la fabricación de productos de una diversidad y multiplicidad tal que “existen casi tantos criterios de clasificación como objetos mismos: según su talla, su grado de funcionalidad (cual es su relación con su propia función objetiva), el gestual a ellos vinculado (rico o pobre, tradicional o no), su forma, su duración, el momento del día en que aparecen (presencia más o menos intermitente, y la conciencia que se tiene de la misma), la materia que transforman (en el caso del molino del café, no caben dudas, pero que podemos decir del espejo, la radio, el auto?). Ahora bien, todo objeto transforma alguna cosa, el grado de exclusividad o de socialización en el uso (privado, familiar, público, indiferente), etc.”<sup>18</sup>. Esta proliferación de objetos favorecida por los permanentes desarrollos tecnológicos también expandió la estructura de las necesidades, es decir, amplió la capacidad y el deseo de consumir más allá de lo socialmente necesario.

El consumo en general, es decir, el tipo de productos que la gente desea consumir y las formas de consumo, que se establecen como normas, deviene así como un signo de la era moderna en la medida en que se rige por patrones culturales: “En nuestra sociedad, y aún contra el peso de otras variables, la gente consume

<sup>18</sup> Baudrillard, Jean. El Sistema de los Objetos. Siglo XXI Editores. 7ª edición. México, 1984. p. 1.



aquello que le otorga estatus, que le hace sentir "in", aquello que le otorga sentimientos de igualdad mediante el acceso a determinadas marcas, etc". (Cruz Kronfly, 1995). De esta manera, los patrones culturales que determinan las estructuras de consumo en una era en que los desarrollos tecnológicos apoyados por los avances científicos hacen posible que el aparato productivo de una sociedad determinada produzca todo cuanto el deseo y la vanidad de las personas exige, son básicos para caracterizar el entorno de esa sociedad desde la perspectiva de la cultura.

Ahora bien, esta tendencia hedonista que busca realizar el placer y los sentimientos de igualdad y libertad a través del consumo, se plantea en medio de agudas contradicciones, especialmente en las economías atrasadas, en donde existe un elevado porcentaje de personas que viven en condiciones de pobreza y que, por esa misma razón, no logran satisfacer las necesidades mínimas de consumo requeridas biológica y socialmente. Este contraste entre la abundancia de objetos destinados al confort, a la vanidad y en general al consumo ostensible, y el hambre y la carencia de satisfactores básicos (alimentos, vivienda, vestuario, salud y educación primarias), plantea nuevos problemas de tipo cultural: aquellos relacionados con la emulación pecuniaria, es decir, tener tanto o quizás más dinero, ya que la posesión de riqueza confiere honor; es una distinción valorativa (en palabras de Veblen: individuos distinction)<sup>19</sup>. Esta cultura de la emulación, apenas normal en un contexto que provoca e induce a través de los medios masivos al consumo ostensible, genera problemas de orden político y social (la violencia, la delincuencia común, la corrupción, etc.), que, en diferentes niveles, enturbian el entorno.

De esta manera, vía consumo, la modernidad afecta el entorno económico; al plantear un conflicto entre el consumo efectivo, el consumo esencial y la capacidad de ahorro de la sociedad, tal como lo analizaremos en el capítulo 3.

• La mundialización: Aquí sólo queremos resaltar el hecho de que los elementos culturales característicos de la era moderna trascienden el marco de la nacionalidad para configurar, a través de los objetos, una cultura que tiende a ser hegemónica a escala mundial. Se ha operado, aproximadamente desde los años 70

del siglo XX, un proceso de globalización y mundialización de la mayor parte de las actividades humanas (económicas, políticas y culturales) gracias al surgimiento de un nuevo paradigma tecnológico fundado en el desarrollo de la microelectrónica, la biotecnología y la ciencia de materiales.

Con las nuevas tecnologías y con fundamento en un desarrollo sin precedentes en los sistemas de información, las distancias espacio-temporales se han acortado, simultáneamente en todos los lugares del mundo se establece un sistema de objetos que son muy parecidos (hoteles con el mismo estilo y los mismos servicios, supermercados con el mismo sistema de autoservicio, restaurantes, etc.) que nos hace sentir en casa, a pesar de estar tan lejos. Para hacernos sentir aún más cerca nos acompañamos de un conjunto de objetos nómadas que nos permiten una comunicación efectiva y ágil: el celular, el beeper, el computador portátil, etc. Todo este sistema de objetos tiende a generar sentimientos de igualdad entre quienes pueden acceder a ellos, pero simultáneamente se activan, con más fuerza, procesos de exclusión para un número de personas que crece de forma alarmante.

Pero quizás el componente más importante en la creación de una cultura mundializada es, utilizando los mismos términos de Renato Ortiz, la desterritorialización y deslocalización de nuevos espacios, entendidos como "aquellos que no están marcados por fronteras físicas o demarcados en territorios nacionales". Son espacios construidos a partir de un sistema de valores, normas, imágenes y objetos en general que no corresponden a ninguna región específica pues son fenómenos que se dan "en el espacio territorial de la modernidad mundo" (Ortiz, 1.998).

Las manifestaciones de estos espacios son muy diversas y su materialización puede reflejarse en los procesos productivos (los componentes de un automóvil cuando, por ejemplo provienen de diferentes países), en los consumos (hamburguesas, bebidas de cola, ropa de marca, etc.), en el cine, en los programas de televisión, en los eventos deportivos, etc. Ejemplos evidentes de esta desterritorialización se encuentran en los deportes de alta competencia, pues aunque a los deportistas se les siga considerando como nacionales de un país determinado, la realidad es que su actividad se da por fuera del territorio y es ajena al mismo; el piloto Juan Pablo Montoya, por ejemplo, pertenece a la Williams Inglesa que utiliza un motor BMW Alemán, pero los colombianos celebran sus triunfos; la selección de Brasil que

<sup>19</sup> Veblen Thorstein . Teoría de la clase ociosa. Fondo de Cultura Económica. México, 1974.



se coronó campeón mundial de fútbol en el año 2002, estuvo conformada en su mayoría por jugadores adscritos a clubes europeos, algunos de ellos incluso con varios años de residencia en Europa; ¿es brasilera?

El texto citado de Renato Ortiz está lleno de eventos que evidencian este proceso de desterritorialización. Ortiz se pregunta a propósito ¿por qué los patrones estéticos de la cultura estadounidense son hegemónicos? y su respuesta es tajante: porque la forma como son presentados al público ya no es estadounidense sino mundial, es decir que dicha forma está en sintonía con la modernidad mundo. Lo mismo sucede con los dibujos animados de las producciones japonesas, ellos entendieron “que era necesario occidentalizar los ojos (de sus protagonistas) para cumplir con la necesidad interna de mercado, de posicionamiento en el mercado global: si quieren alcanzar un nivel mundial, tienen que cumplir con la jerarquía mundial y no con la local” (Ortiz, 1998).

Pero ¿quién o quiénes están detrás de este proceso de una cultura mundial que tiende a ser hegemónica y que lucha por todos los medios para destruir o subordinar todo aquello que intente reivindicar lo nacional, lo local o lo autóctono? Indudablemente que son las empresas trasnacionales, ellas utilizando los medios de comunicación masivos, también trasnacionalizados, generan un conjunto de imágenes que se transforman en referentes culturales. Son referentes que no tienen otra finalidad que favorecer intereses económicos privados; de allí que los grandes conciertos, las más famosas pasarelas de la moda, los grandes eventos deportivos, etc., están siempre patrocinados por dichas empresas. El sentido cultural que penetra intensamente la mentalidad de los jóvenes ya no depende tanto de la familia o de la escuela y casi tampoco de la religión, ahora está determinado fundamentalmente por los medios masivos, los cuales envían imágenes y mensajes homogéneos a todos los países del mundo, vía satélite, creando con ello un modo de ver, de pensar y de actuar de acuerdo con ciertos cánones que no son otros que los patrones básicos de la modernidad mundo. El consumismo que tiene sus orígenes en la civilización occidental, especialmente en los Estados Unidos, ha sido adoptado por las clases medias de América Latina y de todas las zonas periféricas del mundo y se intenta imitar, incluso, por los millones de pobres y marginados de esas regiones. Estas tendencias indudablemente explican, en

parte, muchas de las patologías características de los países de la periferia: mayor concentración de la riqueza en grupos reducidos que quieren tener más para aumentar sus posibilidades de acceder a las nuevas formas de consumo y el aumento de la delincuencia organizada en bandas internacionales (narcotráfico, tráfico de armas, falsificación de monedas, trata de blancas, secuestros, corrupción, etc.).

El escritor Argelino, Jacques Attali (1991), en un breve pero interesante libro titulado “Milenio”, elabora un listado de los productos que cada vez absorben una mayor porción del ingreso de las sociedades, a pesar de que millones de personas no logran aún tener acceso a los bienes de consumo básicos. Esos productos que el llama nómadas y que caracterizan al hombre moderno, al ciudadano mundo, son entre otros: el walkman, el reloj de cuarzo, el videocasete, el compact disk, el video disk, el sintetizador, los televisores de pantalla múltiple, el ordenador personal, la tarjeta de memoria, el contestador telefónico, el teléfono portátil (celular), el telefax, productos para el auto-diagnóstico, productos para el desarrollo físico del cuerpo y el adelgazamiento, para la belleza y la buena salud y en general, muchos productos y servicios nuevos y exóticos están y estarán surgiendo sin cesar en todos los niveles: en la alimentación, en el vestuario (incluyendo todo lo relacionado con la moda), en la educación (enciclopedias digitales, cursos por Internet), en la recreación y en el manejo del tiempo libre (paquetes turísticos). Pero todo ello no hace más que apuntar a una sola cosa: crear una cultura mundial hegemónica basada en el hedonismo y la exclusión. Con la mundialización de la cultura se crean así nuevos elementos que caracterizan el entorno general de las naciones, desde una perspectiva cultural, los cuales se articulan a su vez a procesos económicos y políticos.

Es necesario entonces articular a los procesos económicos los diversos elementos que derivan de la dimensión cultural (tradiciones, modernidad y mundialización); dicha articulación tal como lo hemos observado, es posible a partir de componentes como la producción, el gasto (consumo) y los ingresos.

- Subsistema político: Como muchos otros conceptos relacionados con las actividades humanas, la política también es, y ha sido a lo largo de la historia de las ciencias, objeto de múltiples y diversas definiciones e interpretaciones. Como dice Ferrater en su diccionario de Filosofía, existen muchas



obras de filósofos que se ocupan de asuntos que normalmente se pueden clasificar como “políticos”, y menciona entre otras: *La República* y *Las leyes de Platón*; *La Política* y las dos *Éticas* de Aristóteles; *la Ciudad de Dios* de San Agustín, *el Príncipe* de Maquiavelo, *el Leviatán* de Hobbes; los dos *Tratados sobre el Gobierno* de Locke; *el Espíritu de la Leyes* de Montesquieu, *el Contrato Social* de Rousseau, *la Filosofía del Derecho* de Hegel, *Sobre la Libertad* de John Stuart Mill y *el Manifiesto Comunista* de Marx y Engels. Todas estas obras desarrollan el contexto de lo que podría llamarse filosofía política, disciplina ésta que, según Ferrater, se ocuparía principalmente de los conceptos y métodos usados en la ciencia política, los fines de la actividad política, ideología e ideas políticas y actitudes y propósitos de la política.

En todo caso, la política ha de ser vista desde dos perspectivas, una epistemológica, es decir, como ciencia política o politología que trata sobre los hechos políticos y su conceptualización en teorías, conceptos, objetivos, etc.; referentes al gobierno en particular y al Estado en general; la otra como actividad “que comporta una actitud reflexiva” (Ferrater 2001), en este último caso la política se entendería como el conjunto de actividades en torno a los asuntos públicos de quienes se desempeñan o aspiran a hacerlo en los cargos de ejercicio del poder (los políticos) y de los ciudadanos que intervienen en dichos asuntos a través de los diferentes mecanismos de participación.

Es este último aspecto, es decir, la política como actividad de los ciudadanos que se refleja en complejas relaciones entre un agente principal (el político), que diseña y ejecuta las políticas y un agente secundario (el ciudadano) que puede ser activo como en las sociedades democráticas o pasivo y sujeto de subordinación y sometimiento como sucede en cualquier tipo de sociedad regida por sistemas autoritarios, el que utilizaremos en este trabajo, en tanto lo que interesa aquí es identificar los factores que permitan caracterizar la situación política de un país en un momento determinado, esto es, identificar los parámetros relevantes que desde el ámbito político posibilitan la configuración del entorno desde la perspectiva económica.

Con esto se busca, de alguna manera, “politizar” el análisis económico, pues es difícil, si no imposible, concebir el entorno

sólo a partir de variables específicas del eje articulador que para el caso de este estudio es la economía.<sup>20</sup>

¿Cuáles son esas actividades que derivan del ámbito político y que son relevantes para el análisis del entorno desde la perspectiva económica? La mayoría de los estudios han preferido aquellas actividades que se originan en un campo muy concreto que es el de la política económica. Por ello cuando se habla de los factores políticos dichos análisis se limitan, en un alto porcentaje, a variables tales como leyes antimonopólicas, leyes tributarias, leyes laborales, legislación ambiental, filosofías y políticas con relación a la libertad de mercados, a la desregulación, a las privatizaciones, etc. Todas estas actividades, aunque válidas dentro del quehacer del ámbito político, corresponden más al campo de la intervención del Estado en la economía y en consecuencia, deben ser consideradas como elementos específicos del subsistema económico y no del político.

Dentro de esa lógica, lo político propiamente dicho está relacionado con todos aquellos aspectos que se derivan del ejercicio de la ciudadanía, es decir, de las relaciones de poder entre el Estado y la sociedad civil. Esos aspectos son:

- El clientelismo y la corrupción. Estos dos elementos constituyen la primera gama de problemas políticos por los que atraviesa o puede atravesar un país. El clientelismo supone ineficiencia en el manejo de la cosa pública por cuanto las personas encargadas al frente de las instituciones del Estado son nombradas con criterios partidistas o como el pago a favores electorales y no por méritos profesionales para desempeñar el cargo; con frecuencia se encuentra que muchas personas que manejan un capital electoral han desempeñado en el transcurso de varios años cargos que requieren conocimientos muy diferentes o que no tienen nada que ver con su formación profesional específica o que simplemente no acreditan experiencia en el ramo. Sin embargo, esta situación se justifica con el argumento de que su función principal es la de “gerenciar” un proceso y que para ello cuenta con funcionarios (viceministros o jefes de departamentos) que sí poseen los conocimientos específicos requeridos; desafortunadamente el clientelismo también se

<sup>20</sup> Difícil o imposible no desde una perspectiva metodológica, sino, porque la realidad social no es un conjunto de componentes aislados, sino una totalidad articulada de componentes diversos.



extiende a estos funcionarios, con lo cual los únicos expertos en el ramo (transporte, agricultura, comunicaciones, energía, etc.) terminan siendo los funcionarios de más bajo rango a los que no se les da ningún poder de decisión en asuntos claves.

Silva Colmenares nos da una definición breve pero precisa y concreta no sólo de clientelismo, sino también de nepotismo que es una práctica muy asociada con el primero y que históricamente ha hecho carrera en los países latinoamericanos. Según este autor: "el nepotismo es la designación de parientes para ocupar cargos públicos sin el cumplimiento de principios transparentes en la selección y nombramiento. Mientras que el clientelismo lo define como selección a dedo de personas a quienes se les debe favores para ocupar cargos públicos o recibir beneficios de fondos estatales". (Silva Colmenares, 2001, p. 123).

De otro lado y en parte como resultado de lo anterior, las funciones públicas son vistas no como un espacio para el servicio a las personas y para la generación de desarrollo a la comunidad, sino como una oportunidad para el enriquecimiento a costa de los fondos públicos. La corrupción es uno de los males que más afecta en la actualidad a la mayoría de los estados del mundo, aunque con mayor grado a las naciones de menor desarrollo.

La corrupción se manifiesta de múltiples formas. Se da al interior de la estructura del Estado cuando el ejecutivo, por ejemplo, premia con auxilios, con subsidios, con puestos o con cualquier otro tipo de prebendas a los miembros del poder legislativo (senado y cámara) para que le aprueben un proyecto, una reforma o el presupuesto de un año fiscal; esto se llama soborno. También se da a partir de la concesión de contratos a particulares, con lo cual se "obliga" a la empresa o a la persona favorecida a entregar un porcentaje del valor contratado al funcionario que asigna el contrato; pero por supuesto que existen muchas modalidades en el ejercicio de la corrupción, algunas incluso aún no identificadas<sup>21</sup>.

<sup>21</sup> Colombia figura como uno de los países más corruptos del mundo, aunque superado por otros países como Argentina, Brasil, Ecuador, Perú y Venezuela (Cordeiro, 1995). Se estima que los niveles de corrupción estarían representando monetariamente entre el 1 y el 3,5 por ciento del PIB. Si se tiene en cuenta que el gasto público total representa el 35% del PIB, entonces unos simples cálculos aritméticos dirían que la corrupción en Colombia le roba al presupuesto aproximadamente el 8.5% del gasto público cada año. (Silva Colmenares).

Ahora bien, cualquiera que sea la modalidad utilizada, la corrupción tiene diversas causas, de un lado está el propio clientelismo, pues un funcionario nombrado para pagar un favor electoral es ya de hecho un funcionario potencialmente corrupto; otra causa es la aceptación del fenómeno por parte de la comunidad como algo normal, se piensa desafortunadamente que un funcionario honesto es más bien una persona que no aprovecha la oportunidad que se le ofrece; otra razón que explicaría en parte la existencia de la corrupción en los mandos medios y bajos son los reducidos ingresos que contrastan con los elevadísimos sueldos y honorarios de algunos funcionarios de alto rango. Por último, digamos que el grado de corrupción (bajo, medio o sistemático) está muy asociado con el nivel de castigo aplicado. En efecto, aquellos países donde el castigo es severo como Suiza, Alemania, Singapur, Estados Unidos, Canadá, Japón y Corea del Sur, entre otros, la magnitud de la corrupción es entre baja y media; mientras que los países que aplican un castigo débil, laxo (casa por cárcel como sucede en Colombia) o simplemente no se aplica ningún castigo como en muchos países de África, la magnitud de la corrupción es, por supuesto, elevada y sistemática (Cordeiro, 1995).

En síntesis y para efectos del análisis del entorno interesa fundamentalmente señalar que bajo un Estado clientelista y con elevados niveles de corrupción se generan instituciones públicas ineficientes e ineficaces lo cual es un freno para el crecimiento económico, pues le quita dinero a los proyectos públicos y crea un ambiente de desconfianza e incertidumbre con efectos cuando no directos por lo menos indirectos sobre la inversión el ahorro y el consumo.

Cuando los dineros destinados a proyectos públicos son apropiados por funcionarios particulares o desviados a favor de grupos privados, las consecuencia últimas pueden ser varias:

- Se reduce el nivel de la infraestructura física esperada en condiciones de corrupción cero. Esto impacta en forma negativa el crecimiento del PIB y la capacidad de producción del sistema.
- Se reduce el monto de los recursos destinados a proyectos sociales (salud, educación, recreación, etc.). Esto contribuye a una mayor concentración del ingreso a la vez que activa



factores generadores de pobreza y de violencia.

- Se reduce el impacto del gasto público sobre la actividad económica, pues se está afectando negativamente aquellos elementos del gasto que tienen un mayor efecto sobre el crecimiento: infraestructura física y social.
- Aumenta el déficit fiscal, o a la inversa, el control a la corrupción puede contribuir a la reducción del déficit fiscal.
- Aumenta la evasión tributaria, pues muchos se resisten a pagar impuestos cuando se piensa que esos dineros pueden ser desviados hacia intereses particulares.

- Legitimidad y credibilidad. La poca participación de los ciudadanos en los procesos políticos ya sea por la carencia de canales para que ella se dé o por la utilización de medios fraudulentos y coercitivos que impiden no sólo la participación ciudadana, sino también la presencia de grupos de oposición y de crítica, genera regímenes políticos ilegítimos y con poca credibilidad. Muchas veces esta situación es manipulada por los medios de comunicación en poder de grupos económicos monopólicos, que a través de encuestas hacen creer a la misma opinión pública que los gobernantes tienen un alto grado de popularidad.

En Colombia, un ejemplo típico de ilegitimidad fue la creación del Frente Nacional, un acuerdo entre los partidos tradicionales, liberal y conservador, que impedía constitucionalmente la elección de un presidente que estuviera por fuera de las dos colectividades. En 1970, cuando el general Gustavo Rojas Pinilla parecía ser el ganador de las elecciones se cometió uno de los fraudes electorales más grande que se conozca en la historia del país; el general no podía ganar porque no se presentó como candidato del partido de turno y no representaba los intereses de los grupos económicos del momento.

La ilegitimidad, entendida como la carencia de canales adecuados para la participación ciudadana, se ve reflejada por esa misma situación en expresiones de protestas violentas (bloqueos a carreteras, tomas de instalaciones, enfrentamientos con la fuerza pública, etc.) y en la presencia, en algunos casos, de grupos armados que, por lo menos en teoría, luchan por la toma del poder.

- La Inestabilidad Política. Definimos aquí estabilidad política como una situación en la cual la asunción del gobierno y su permanencia se dan dentro de unas condiciones establecidas

previamente en la Constitución de cada país y sin alteraciones bruscas que lleven al rompimiento de esa normalidad, como sucedería a través de golpes de estado o acudiendo a situaciones de excepción contempladas en la misma Constitución (estado de sitio, declaratoria de la conmoción interior, regímenes de excepción, etc.). La definición anterior supone entonces que la "estabilidad" política, por lo menos dentro de un periodo de tiempo determinado, no depende de la forma de gobierno que se haya establecido, es decir, no necesariamente un gobierno elegido democráticamente (vía elecciones) garantiza mayor estabilidad política que la que puede ofrecer un gobierno instaurado a la fuerza (vía golpe militar) o autocráticamente como resultado de un proceso revolucionario o por tradición hereditaria como sucedería en los sistemas monárquicos. Esto significa que bajo determinadas condiciones, por ejemplo, limitando o negando el ejercicio de los derechos humanos un gobierno podría producir un cierto tipo de estabilidad política y garantizar así un crecimiento relativamente alto de la economía, aunque quizás a costa de una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, como sucedió en los casi veinte años de gobierno dictatorial encabezado por el general Pinochet, en Chile.

Bajo estos preceptos se podría decir que los gobiernos elegidos en América Latina en los últimos cincuenta años se han caracterizado por una permanente inestabilidad política si se les compara con Cuba en donde no existen procesos electorales. El relativo estancamiento de la economía cubana no se explica tanto por un problema de inestabilidad política en el sentido en que aquí la hemos definido; se debe más bien a la poca capacidad del modelo de economía centralmente planificada y, con un altísimo grado de incidencia, al bloqueo liderado por EE.UU. durante varias décadas.

No es entonces el carácter democrático, entendido como participación de los ciudadanos a través de procesos electorales, la condición para la estabilidad política; en los casos de Chile durante las décadas de 1970 y 1980 y de Corea desde 1960, lo que se observa es la existencia de estabilidad política a partir el establecimiento de gobiernos fuertes y con una férrea disciplina social (Corea) y dictatoriales y apegados a las leyes de mercado (Chile). Por el contrario, en la mayor parte de los países latinoamericanos lo que ha reinado es la inestabilidad política y la debilidad del Estado frente a los intereses particulares, ello ha



dado lugar a múltiples manifestaciones en contra de los gobiernos y estos han respondido o bien con la represión, lo que no ha hecho más que agudizar la confrontación, o bien con reformas a medias e inconclusas.

De esta manera del subsistema político derivan diversos elementos asociados al clientelismo, la corrupción, la ilegitimidad y la inestabilidad que a través de componentes como la producción, el gasto y los ingresos afectan la calidad del entorno económico.

- **El Subsistema Tecnológico:** Aunque desde una perspectiva filosófica y semántica, existen diferencias entre los vocablos técnica y tecnología, aquí trabajaremos un concepto combinado de ambos términos, pero utilizaremos preferencialmente el de tecnología.

La tecnología como tal involucra varios aspectos; en primer lugar se refiere al conjunto de procedimientos utilizados dentro de una sociedad para producir un objeto en general, para realizar una tarea; en segundo lugar, la tecnología está referida a un conjunto de saberes orientados a unos objetivos específicos. Bajo esta última perspectiva las "disciplinas científicas aplicadas, como por ejemplo las ingenierías, son siempre tecnológicas. La conclusión salta a la vista: La tecnología involucra habilidades y destrezas, herramientas y equipos pero también conocimientos científicos y sus aplicaciones a la producción de bienes y servicios.

Surge así un conjunto de términos asociados:

- El desarrollo científico, es decir, los avances logrados, a través de la investigación básica, en las ciencias naturales (Física, Química, Biología). Estos avances se materializan en el descubrimiento de nuevas teorías, leyes, principios y metodologías que demandan enormes esfuerzos en recursos monetarios, en laboratorios especializados, en científicos y, por supuesto, voluntad política ya que los resultados a los que se llega, muchas veces, sólo se pueden corroborar a largo plazo. Podría entonces decirse que este tipo de desarrollo sólo es posible en los países avanzados con el apoyo indiscutible del Estado. Sin embargo, por medio de investigaciones aplicadas, haciendo uso de teorías y principios científicos ya establecidos se pueden lograr objetivos concretos en diversos campos específicos como por ejemplo

en la medicina, la industria química, la informática, etc.; este tipo de investigaciones son muy posibles de lograr en los países atrasados si existe la voluntad política y se destinan los recursos necesarios para ello.

- El progreso tecnológico se refiere al mejoramiento del aparato productivo y de los procesos sociales en general debido a la introducción de nuevos equipos y maquinarias, a procesos educativos y de capacitación que mejoran la competencia laboral y a cambios sustanciales en los estilos de dirección que buscan una mayor eficiencia en la gestión administrativa de las organizaciones. Visto de esta manera, el progreso tecnológico toma la forma de incrementos paulatinos en la productividad de la economía debidos a un aumento en la eficiencia de la mano de obra y de la dirección de las empresas. El progreso tecnológico es un elemento del entorno que también requiere del apoyo estatal y de la iniciativa empresarial.

- Muy ligado al concepto anterior está el de la innovación tecnológica, sin embargo hay diferencias sustanciales ya que mientras el progreso tecnológico se refiere a la introducción y aplicación de tecnologías existentes, las cuales provienen del sector productor de bienes de capital y de las instituciones de educación y capacitación que producen capital humano, las innovaciones se conciben como aplicaciones productivas de inventos científicos y técnicos realizados en el pasado. Abundan los ejemplos: la producción de fibras sintéticas como resultado de las investigaciones en el campo de la química del petróleo, no solo crea un producto novedoso que sustituye a las viejas fibras de origen natural, sino que crea las condiciones para el desarrollo de una nueva industria, la de los productos sintéticos.

Para efectos del análisis del entorno desde la perspectiva económica, interesa saber si por parte del Estado, de la empresa privada, de las instituciones de educación superior y de los centros de investigación se están haciendo los esfuerzos suficientes para proveer un desarrollo científico y tecnológico adecuado a las condiciones de un mundo cada vez más sujeto a lo tecnológico. Existen muchos indicadores que facilitan esa labor: Infraestructura de centros de investigación y de laboratorios, número de científicos por cada mil habitantes, patentes registradas, artículos para revistas científicas, porcentaje del



PIB destinado a ciencia y tecnología, etc.

Interesa también saber si se están impulsando el progreso y las innovaciones en el campo de la tecnología; lo cual se puede medir por medio de indicadores de capital humano, de reconversión industrial, de transferencia tecnológica y de la introducción de nuevos productos al mercado. Todos estos aspectos son claves para caracterizar la estructura del entorno y su capacidad competitiva frente a otros entornos.

## **2. El Entorno General Específico**



Ya hemos visto que el entorno genérico es una abstracción conceptual y que por agrupar elementos de orígenes y naturalezas correspondientes a diversas disciplinas con sus respectivos estatutos epistemológicos, no se puede considerar como una unidad de estudio. En este caso, lo que tiene sentido es la configuración de entornos coherentes, cuyas dinámicas respondan a relaciones de causalidad y no a situaciones circunstanciales; en efecto, es muy posible que un cambio en la mentalidad de las personas (cambio de tipo cultural) afecte variables de tipo económico, por ejemplo con relación al ahorro o al consumo, pero esta situación sería totalmente circunstancial si no se le articula estructuralmente al subsistema económico, mientras que un aumento en los ingresos reales en sectores de la población de bajos ingresos tendría inmediatamente un impacto positivo sobre el consumo en esos estratos y quizás una determinada modificación en la propensión al consumo de la economía en su conjunto; en este último caso, los efectos no son circunstanciales, sino, que responden a unas relaciones de causalidad evidenciables empíricamente.

Lo que estamos tratando de mostrar con el párrafo anterior, es que la única manera de comprender adecuadamente el entorno de una empresa o de cualquier otra entidad, es a partir de la descomposición del entorno genérico en sus diversas totalidades parciales. A estas totalidades la llamaremos Entornos Generales Específicos.

## 2.1 Características

El Entorno General Específico es el tejido de relaciones que se derivan de la confluencia y articulación de los componentes básicos en una totalidad específica determinada. Esa totalidad es una unidad coherente, compleja, multidimensional y dinámica.

### 2.1.1 Coherencia

La coherencia se explica por cuanto los componentes del entorno con sus respectivos elementos<sup>1</sup> configuran una textura, mientras

<sup>1</sup> En realidad los términos "componente" y "elemento" tienen el mismo significado; pues en ambos casos, se está haciendo referencia a las partes que constituyen una totalidad determinada. La distinción aquí es de tamaño: por componente entendemos la parte de un "todo"; en este caso el Entorno General Específico, constituida a su vez por un conjunto de elementos.



que las relaciones que se establecen entre componentes, de un lado, y elementos, de otro, no son arbitrarias, sino que responden a ciertas regularidades empíricas. Estas regularidades se explican por leyes probabilísticas cuando el entorno corresponde al campo de las ciencias sociales. Ahora bien, el que las relaciones de un subsistema sean coherentes no significan que sean armónicas ni estables. En efecto, relaciones como las que existen entre la tasa de interés y la inversión, la cantidad de dinero en circulación y la tasa de interés, la tasa de cambio y las exportaciones, el desempleo y la inflación, entre muchas otras, evidenciadas empíricamente y argumentadas teóricamente, pueden en determinados momentos y países no cumplirse como se esperaba o incluso responder en sentido contrario al esperado. Esta situación no supone que el sistema sea incoherente, pues, lo más seguro es que siempre existirán factores o situaciones que expliquen un comportamiento no esperado o contrario a lo esperado.

Lo que hay detrás de todo esto es que en economía, como en todos los ámbitos del sistema social, una determinada relación  $X \Leftrightarrow Y$  se cumple sólo bajo ciertas condiciones o como se diría en teoría económica bajo ciertos supuestos; por ello más que la relación misma lo más importante es la explicación del contexto en el cual ha de desenvolverse la relación. La introducción del contexto dentro de la perspectiva económica del entorno, implica admitir el papel que juegan los factores no económicos (culturales, políticos, sociales, etc.) en las relaciones entre componentes y elementos económicos. Lo mismo se podría decir si la perspectiva de análisis fuera la cultural o la política.

### 2.1.2 Complejidad

La complejidad tiene su origen en la cantidad de variables e indicadores que se derivan de los componentes básicos de cada entorno y que se materializan en una diversa gama de relaciones y correlaciones funcionales entre dichas variables. Este hecho constituye lo que hemos venido llamando red de relaciones complejas. Para efectos de análisis de entorno, la complejidad constituye uno de los principales retos; sin embargo, esta situación se puede solucionar en parte, sin reducir la calidad del análisis a partir de la selección de variables e indicadores relevantes; sin

embargo, lo que realmente genera la complejidad del entorno general específico, más que el número de variables, son las múltiples relaciones y correlaciones entre las variables del tejido.

La complejidad del entorno se ve incrementada por la presencia e influencia de factores provenientes de otros entornos. De hecho, no es una tarea fácil identificar qué factores de orden cultural o político pueden llegar a afectar algún componente del entorno económico. Por ejemplo: algunas estimaciones de Fedesarrollo y de otros analistas consideran que la violencia en Colombia durante la década de los años 90, tuvo un efecto negativo sobre el crecimiento del PIB real de alrededor del 1%; sin embargo, no se puede por ello generalizar señalando que todo conflicto interno tiene siempre un impacto negativo sobre la actividad económica de un país o de una región, para ello basta recordar que las mayores tasas de crecimiento de la industria en Colombia se lograron entre 1945 y 1950 periodo que coincide con la agudización del conflicto que se vivió a mitad de siglo.

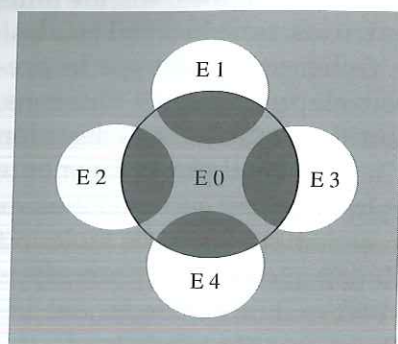
De todas maneras e independientemente de la dificultad que supone identificar los factores de influencia de otros ámbitos, siempre existirán campos de intersección entre los diversos entornos generales específicos. Las intersecciones dan lugar a una especie de factores o variables combinadas (socioeconómicas, socioculturales o políticas económicas, políticas culturales, etc.) que ejercen influencia en un entorno en particular.

Otro aspecto clave que es necesario dilucidar dentro de esta característica básica del concepto de Entorno General Específico o Entorno propiamente dicho, es la diferenciación entre los entornos naturales y los pertenecientes al sistema social, es decir, el sociocultural, el económico, el político y el tecnológico. Los fundamentos epistemológicos son radicalmente diferentes, pues mientras los factores del ámbito natural se rigen por leyes de tipo físico y bioquímico de carácter más o menos exacto, los demás factores reflejan, de una u otra manera, la naturaleza individual y social de los seres humanos cuyos ámbitos específicos se rigen por procesos que, aunque responden a ciertas normas, regularidades o leyes, tienen un carácter probabilístico.

En el siguiente gráfico se ilustra la influencia de otros entornos sobre el entorno objeto de análisis.



Gráfico No. 7 Relaciones entre Entornos Generales Específicos



Si E0 fuese por ejemplo el entorno económico, queda claro que a su interior interactúan elementos propios de ese entorno, cuya explicación en este caso es de responsabilidad de la ciencia económica, y elementos provenientes de otros ámbitos, valga decir de otros entornos (E<sub>1</sub> - E<sub>2</sub> - E<sub>3</sub> - E<sub>4</sub>), en cuyo caso las explicaciones y los argumentos ya no provendrían de la economía, sino, de otras disciplinas (La cultura, la política, la sociología, etc.)

E<sub>i</sub>: Entornos Generales Específicos diferentes al Entorno objeto de análisis.

E<sub>0</sub>: Entorno General Específico articulador o Entorno objeto de análisis.

La parte sombreada de los E<sub>i</sub> representa el área de intercepción con el Entorno Articulador (E<sub>0</sub>). Allí, en dichas intercepciones, se localizan los factores o variables provenientes de otros ámbitos que influyen en el entorno que está siendo analizado.

Simbólicamente diríamos:

Factores E<sub>i</sub> → E<sub>0</sub>

Donde i: 1..... (n - 1)

n: Número total de Entornos Generales Específicos.

→ : influye en

Los espacios de no intercepción con E<sub>0</sub> de los n-1 entornos restantes, contienen campos de intercepción entre ellos mismos. Sin embargo, estos espacios más aquellos muy propios de cada ámbito, es decir aquellos espacios no relacionados con ningún otro ámbito deben quedar necesariamente por fuera del análisis y sólo podrán irse integrando al mismo cuando cambie el eje articulador, es decir, cuando el entorno objeto del análisis sea otro. Éste es un argumento a favor de nuestra tesis en el sentido de que el Entorno Genérico es un abstracto en sí mismo y que por lo tanto no constituye una unidad de estudio.

De esta manera, la multiplicidad de elementos internos con sus diversas correlaciones funcionales y la influencia de factores externos hacen del entorno una totalidad compleja; la complejidad misma se convierte así en una herramienta metodológica para el análisis: “La sociedad, y por lo tanto también su desarrollo, sólo pueden ser percibidos y entendidos objetivamente mediante la óptica de la complejidad, como instrumento de observación y análisis”. (Utria, 2002, p. 127).

### 2.1.3 Multidimensionalidad

La multidimensionalidad se refiere a los distintos contextos y espacios físicos y sociales en los cuales hay que ubicar el entorno como unidad de estudio. En nuestro caso las dimensiones están relacionadas con dos perspectivas que definen básicamente su alcance y sus límites; una de dichas perspectivas está referida al tipo de actividades que desarrollan los seres humanos: la social, la económica, la cultural, la política y la tecnológica, la otra expresa una dimensión físico-espacial: local, regional, nacional e internacional, que señala una delimitación territorial y político administrativa.

Lo anterior daría lugar a diferentes combinaciones entre la dimensión humana, que en las páginas anteriores hemos denominado “ámbitos” y la dimensión espacial que incluye el territorio físico, pero también el contexto político-administrativo. Así por ejemplo, si el ámbito es lo económico, se generarían las siguientes posibilidades de análisis, de acuerdo con la dimensión espacial:

RECUADRO 4. Las Dimensiones espaciales del entorno económico





El mismo esquema sería válido si fuese otro el entorno general específico (socio-cultural, político, tecnológico). Sin embargo, este proceso no es tan mecánico como parece, ya que a pesar de la fuerte tendencia hacia una sociedad globalizada, la nación sigue siendo el punto de referencia obligado, cualquiera que sea el espacio físico-territorial objeto de análisis. Es decir, si el estudio es sobre el “entorno económico internacional” necesariamente hay que transitar por el análisis de economías nacionales representativas (avanzadas, de ingresos medios, de ingresos bajos, exportadoras netas de petróleo, exportadoras de productos básicos, etc.)<sup>2</sup>, si el objeto de estudio es el “entorno económico local” se despliegan necesariamente elementos que corresponden a la dimensión nacional. Más adelante en el capítulo sobre el análisis económico del entorno volveremos sobre este tema.

La multidimensionalidad se refiere entonces a la “...amplia y variada gama de contextos y planos de acción o dimensiones aparentemente identificables y distinguibles” (Utria, 2002, p.129). Desde otro ángulo, este atributo, el de la multidimensionalidad, le agrega un elemento más a la complejidad del entorno en la medida en que cada dimensión físico espacial involucra nuevas variables.

### 2.1.4 Dinámica

La dinámica es un concepto cuyo sentido proviene de la física, según esta disciplina la dinámica estudia la relación entre el movimiento y la fuerza que lo impulsa. En términos filosóficos supone la existencia de un devenir, es decir, un futuro distinto al presente que a su vez es distinto al pasado.

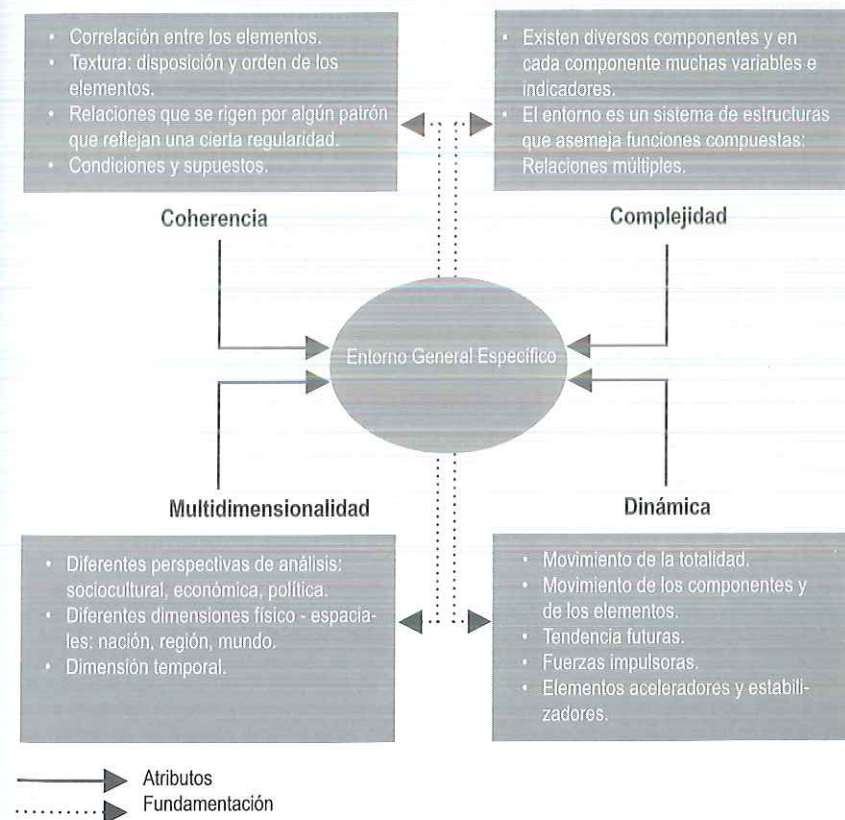
De hecho ningún entorno es estático, por el contrario como sucede con casi todas las cosas, siempre está en permanente transformación. Sin embargo, el nivel y la intensidad de los cambios no es siempre el mismo, en determinados momentos los componentes y las variables de la estructura económica de un país o de una región pueden presentar un alto grado de transformación, mientras que en otros periodos los mismos elementos podrían, por el contrario, reflejar un alto grado de quietud. Aquí es necesario dis-

<sup>2</sup> Sin embargo, hoy en día y precisamente a raíz del llamado proceso e globalización, lo internacional y lo mundial parecen tener connotaciones diferentes. El primero se refiere a la influencia de lo externo sobre lo interno (la nación), mientras que lo mundial hace referencia a lo global, pero lo global no es lo externo, es todo, incluyendo la nación (Ortiz, 1998).

tinguir dinámica de inestabilidad, la primera se refiere a cambios sustanciales en la magnitud de sus indicadores relevantes que se reflejen en un cambio en la estructura del entorno como por ejemplo en el ingreso per cápita, en el nivel de productividad y de eficiencia, en la tasa de desempleo y de inflación históricas, etc., para el caso del entorno económico; o en la tasa de alfabetismo, en la cobertura de los servicios públicos domiciliarios, en la esperanza de vida, etc., para el caso del entorno social. La inestabilidad por el contrario, se refiere a cambios bruscos e irregulares en algunas de los indicadores relevantes del entorno que no necesariamente se reflejan en la estructura global del sistema, son cambios repentinos que al cabo de un periodo relativamente corto pueden volver a su valor anterior, los indicadores en este caso, presentan un alto grado de volatilidad.

Las cuatro características o atributos que le hemos asignado al Entorno General Específico se ilustran, para un mejor entendimiento, en el siguiente gráfico:

Gráfico No. 8. Atributos del Entorno General Específico





El entorno no es una red de articulaciones inmutables y estáticas, es mas un conjunto de procesos y de acciones intencionadas por parte de individuos, grupos e instituciones. Procesos y acciones que le imprimen al entorno una dinámica permanente, un movimiento constante aunque irregular, pues se trata de manifestaciones sociales que están sujetas a los comportamientos y actitudes de seres humanos cuya conducta siempre será cambiante e impredecible

## 2.2. Estructura y Método.

Como ya hemos dicho, el entorno está configurado por la articulación de un conjunto finito de componentes básicos, cada componente, a su vez, contiene en su interior un conjunto de variables relevantes igualmente articuladas entre sí, por último cada variable se expresa a través de indicadores que en últimas son los que permiten cuantificar y valorar el comportamiento de las variables. De aquí se deduce, que el entorno se constituye a partir de una red circundante de relaciones complejas pero regidas por procesos que reflejan cierta lógica y coherencia en su estructura y dinámica. La red circundante supone la existencia de un núcleo; este núcleo es el objeto del impacto producido por los cambios que se presenten en los elementos de la red; el núcleo le da su razón de ser al entorno, pero no lo determina; es una entidad homogénea y específica que pertenece siempre al entorno genérico, es decir, es un elemento ubicado en cualquiera de los entornos generales específicos y no necesariamente en el que se esté analizando.

La configuración de la red se ilustra en el siguiente gráfico diseñado para mostrar la estructura de un entorno cualquiera con cinco componentes básicos:

Gráfico No. 9. Estructura del Entorno General Específico



Obsérvese que cada componente básico es una totalidad parcial estructurada por un conjunto de variables ( $\eta_i$ ) e indicadores ( $\mu_{ii}$ ) pero además, las variables de un componente cualquiera están en correlación con las de otros componentes del sistema, dando lugar a lo que hemos llamado “Conjunto de Relaciones Complejas”.

De lo anterior se deriva que existen dos tipos de relaciones y de correlaciones funcionales<sup>3</sup>:

- Relaciones y correlaciones de nivel *intra*. Son aquellas que establecen las variables de cada componente entre sí, éstas reflejan o explican el movimiento al interior de cada componente en particular, pero no expresan la si-

<sup>3</sup> Lo mas probable es que las variables que configuran una determinada estructura (en especial si ésta es económica) se encuentren interrelacionadas y no bajo una relación simple del tipo  $Y = F(x)$ . A este tipo de interrelación la denominamos correlación funcional para referirnos no sólo a que entre dos variables ambas se determinan (Ferrater, 2001), sino, al hecho de que cada una de ellas puede estar a su vez relacionada o interrelacionada con otra o con otras.



tuación de la totalidad. De acuerdo con lo señalado en el gráfico anterior estaríamos refiriéndonos a las relaciones entre dos o más de las  $\eta_1$  variables del componente 1, o a las relaciones entre dos o más de las  $\eta_2$  variables del componente 2 y así sucesivamente.

- Relaciones y correlaciones de nivel *inter*. Son las que se establecen entre variables de componentes diferentes. La clave de estas correlaciones funcionales es que permiten articular el sistema en su conjunto, con lo cual expresan, parcialmente, el movimiento de la totalidad. Se trata en este caso, de acuerdo con el gráfico, de relaciones entre variables del componente 1 y del componente 2 y/o del componente 3. El conjunto de relaciones de nivel *inter* derivan de las relaciones entre variables de dos, de tres o de la totalidad de los componentes

Lo anterior significa que las relaciones y correlaciones de nivel *inter* conjuntamente con las de nivel *intra* explican en un alto porcentaje la dinámica de la estructura del entorno en su conjunto. Decimos en un alto porcentaje por cuanto la observación del comportamiento de una variable aislada (por ejemplo, la evolución del PIB a lo largo de un periodo determinado) puede por sí misma explicar en parte la situación del conjunto.

El procedimiento básico para analizar el Entorno General Específico consistirá, entonces, en descomponer la totalidad (el subsistema económico, por ejemplo) en un conjunto de procesos a partir de sus componentes esenciales, seguidamente separar los elementos constitutivos de cada una de esos componentes y así continuar hasta cuando dichos elementos dejen de ser relevantes. El segundo paso consiste en discutir o definir la naturaleza de cada componente particular y, por último, reconstruir la totalidad a partir de las relaciones más significativas entre los componentes. Son, precisamente, estas relaciones las que explican la estructura y la dinámica del entorno.

Dentro de esta perspectiva se trata de un método analítico que se soporta en un enfoque estructural, cuya característica principal es que las relaciones entre las partes que componen un todo no son sólo funcionales, también están ligadas a determinaciones históricas lo que hace que las mismas se expliquen por factores genéticos. Esto significa que las relaciones entre las

partes y los elementos componentes de una realidad cualquiera, no se explican exclusivamente por la forma  $Y = F(X)$ , sino, que tanto  $Y$  como  $X$  están condicionados por factores históricos, no necesariamente cuantificables, los que dependen, a su vez, de otras variables.

El siguiente modelo ilustra el tipo de relación funcional entre componentes, variables e indicadores

$$\begin{aligned} Y &= F(y_i) \\ y_i &= G(x_i) \\ x_i &= H(I_i) \end{aligned}$$

De tal manera que  $Y = F[y_i(g(x_i(I_i)))] + \alpha_i(Y)$

Donde:

$Y$  = Entorno General Específico (económico, político, social, etc.)

$y_i$  = Componentes Básicos

$x_i$  = Variables.

$I_i$  = Indicadores.

$\alpha_i$  = Coeficiente de influencia de los Factores Externos Influyentes (tanto del sistema social, como del sistema natural)

Obsérvese que la función "Y" no se cierra sino hasta el final del proceso, lo que significa que el subsistema, ya sea económico, político o sociocultural, representado en este caso por "Y", se constituye a partir de un conjunto de estructuras cada vez más específicas. El enfoque de análisis es, por lo tanto, eminentemente estructural.

Aun cuando el concepto es mucho más complejo y depende de la concepción filosófica que se tenga del mundo, en principio y por razones operativas se entenderá por estructura al conjunto articulado y en movimiento continuo de las partes que constituyen un "Todo". A su vez, el Todo sólo se puede entender a partir de sus partes y sus características son necesariamente función de la naturaleza de cada una de esas partes y del tipo de relaciones que entre ellas se establezcan; estas relaciones dependen, además de los elementos internos, de factores históricos (génesis, evolución), políticos (sistemas de gobierno y marcos institucionales), culturales (concepciones del mundo), sociales (relaciones de clases y de grupos), geográficos o natura-



les y económicos. Cada uno de estos factores puede configurarse estructuralmente o considerarse, para efectos de análisis, como un parámetro dentro del sistema.

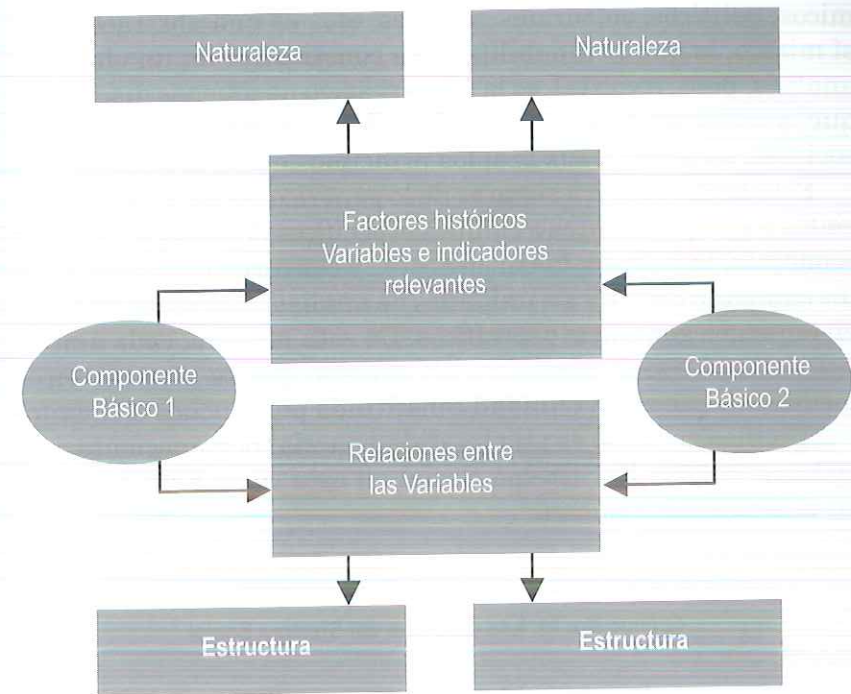
De acuerdo con los planteamientos anteriores, para analizar la estructura y la naturaleza del Entorno General Específico son necesarios los siguientes pasos:

1. Identificar los componentes básicos del entorno como un todo.
2. Identificar, a partir de cada componente, las variables e indicadores que configuran su estructura interna.
3. Determinar la naturaleza y dinámica de cada componente a partir de:
  - a) Identificar las características esenciales, aquellas que le han dado su peculiaridad de variables relevantes en cada componente, la naturaleza de este se determina en gran parte a partir de la articulación de dichas características. Su identificación puede resultar bastante compleja por cuanto implica el uso de categorías y/o conceptos básicos de orden histórico, sociológico, etc.
  - b) El comportamiento de cada variable tomando como unidad e medida, los indicadores respectivos, y
  - c) Las relaciones viables, desde una perspectiva determinada, entre las variables de cada componente (relaciones intra).
4. Determinar y analizar las relaciones entre los componentes del sistema, a partir de las relaciones viables, desde una perspectiva determinada, entre variables de diferentes componentes (relaciones *inter*).

El siguiente gráfico ilustra lo anterior para el caso hipotético de un subsistema (económico, político, cultural, etc) conformado por dos componentes. La naturaleza de cada componente está determinada por las características de sus procesos históricos y de sus variables relevantes, mientras que la estructura depende de dos tipos de relaciones: las que establecen las variables al interior de cada componente que dan lugar a su dinámica interna y las que

se establecen entre las variables de los diferentes componentes que son las que explican la dinámica de todo el sistema. Bajo esta óptica la estructura siempre es dinámica

Gráfico No. 10. Estructura y Naturaleza del Entorno General Específico con dos Componentes



De esta manera cada componente posee una naturaleza, dada por la estructura de sus variables, por las características de sus procesos y una dinámica que se deriva de las relaciones entre dichas variables.

De otra parte, las relaciones entre los componentes del subsistema que definen la dinámica de la totalidad, son el resultado de las relaciones que se establecen entre variables pertenecientes a diferentes componentes y éstas, a su vez se materializan en las relaciones entre indicadores.

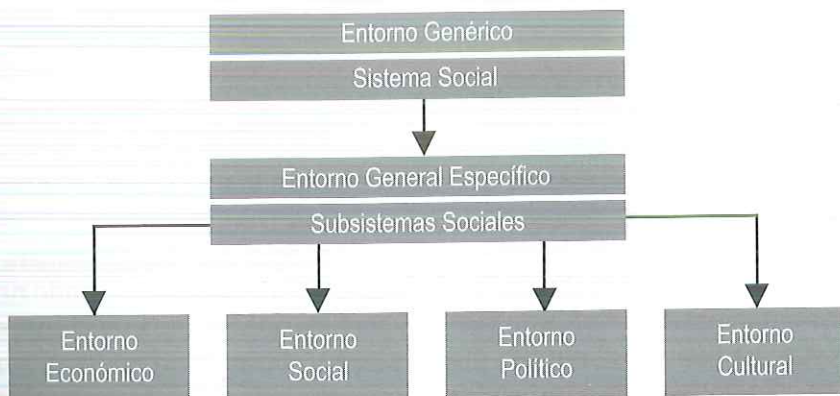


Se constituye así una red de relaciones complejas que es lo que en últimas constituye la naturaleza de cada uno de los entornos generales específicos, ya sea este el económico, el cultural, el político o el tecnológico.

A manera de síntesis: en este capítulo hemos dejado en claro que el análisis del entorno sólo es posible a partir de una separación de lo genérico y de su consecuente concreción en lo general específico. En otras palabras, el entorno genérico concebido por el enfoque administrativo como el conjunto de factores económicos, políticos, culturales, sociales, etc., es una abstracción en sí mismo, lo que lo inhabilita para constituirse en un objeto de análisis, pues, como tal, es la convergencia de muchas disciplinas que, aunque pertenecientes todas ellas al campo de las ciencias sociales, conservan sus propios principios epistemológicos.

Este hecho obliga a separar de lo genérico las totalidades parciales correspondientes a campos específicos del conocimiento: la economía, la política, la cultura, etc., y convertir cada uno de estos campos o ámbitos en unidades de análisis concretas, es decir, en entornos generales específicos. De esta manera, cada ámbito del sistema social configura un entorno que es general, en la medida en que es una unidad constituida por muchos elementos y específico en tanto es una totalidad parcial perteneciente a un sistema mayor: El Sistema Social en este caso. Esto se aclara en el siguiente esquema:

Gráfico No. 11. Los entornos del Sistema Social



Aunque cada uno de estos entornos está articulado con los demás a partir de factores externos, ellos constituyen una unidad de análisis en sí mismos, dando origen al concepto de Entorno General Específico, como unidad autónoma, pero también como totalidad parcial, es decir articulada al sistema. Desde esta perspectiva analítica, el económico, el político, el cultural, etc., son ámbitos que configuran, cada uno de ellos de manera autónoma, entornos generales específicos, pero ligados entre sí por factores de influencia.



### 3. Análisis económico del entorno



En éste capítulo se desarrolla el contenido básico de una teoría para el análisis de entorno económico. El capítulo se desarrolla en dos frentes: la fundamentación teórica y los componentes estructurales.

### 3.1 Fundamentación Teórica

La economía es, por su misma naturaleza, una ciencia humana; su objeto de estudio está directamente vinculado a la problemática social del hombre la cual trasciende más allá de los límites derivados de los procesos de producción y distribución de bienes y servicios; así por ejemplo, la cotidianidad, la preocupación y el *homo oeconomicus* constituyen, según Karel Kosik, esferas del comportamiento individual que se mueve dentro de un marco social global en el que predominan determinadas formas y métodos de producción y distribución de la riqueza. De esta manera, la economía en tanto ciencia, aunque cuenta con su propio objeto de estudio, no puede reducirse al análisis exclusivo de las variables económicas dejando por fuera aquellos aspectos no económicos que conforman los subsistemas políticos, culturales, etc., y que en diferentes grados y formas influyen en el comportamiento de dichas variables.

Esta concepción de la economía como parte de un sistema social integral conlleva a una interpretación de la problemática económica del hombre no como un formalismo de ecuaciones funcionales, sino como una compleja red de procesos sociales (Producción Distribución, Cambio y Consumo) que deben ser formalizados de acuerdo a una visión sistémica y holística. Es decir, que el llamado enfoque económico no puede ser otra cosa que el enfoque que se hace desde la economía hacia la sociedad en su conjunto.

La historia del pensamiento económico nos enseña que no todas las perspectivas teóricas que se han elaborado en torno a la economía poseen esa visión sistémica integradora; por el contrario en algunos casos, en especial en la escuela neoclásica, la ciencia se ha reducido exclusivamente al estudio de lo "económico" sacrificando con ello cualquier posibilidad de investigación interdisciplinaria a partir de la economía como ciencia.

Para efectos de análisis e interpretación de la naturaleza y dinámica del entorno desde una perspectiva económica, definire-



mos la economía como una disciplina científica que se construye a partir de la observación de los fenómenos económicos y de un proceso de abstracción de leyes reguladoras de dichos fenómenos. El principio central, es la consideración de la economía como una ciencia social cuyo objeto de estudio es la determinación y el análisis de las leyes que rigen la producción, la distribución, el intercambio y el consumo de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades sociales e individuales. En su calidad de ciencia empírica permite:

- Describir el conjunto de actividades humanas dedicadas a la producción de bienes tangibles e intangibles, a la distribución tanto de esos bienes como de la riqueza material acumulada socialmente y al consumo de los mismos.
- Analizar la forma como los hombres organizan dichas actividades lo cual da origen a la conformación de los sistemas económicos. En este mismo contexto se descubren y analizan las leyes que rigen los procesos económicos.
- Diseñar e implementar políticas y estrategias para el funcionamiento adecuado del sistema económico.
- Evaluar el comportamiento de los agentes económicos bajo determinadas circunstancias y analizar la evolución histórica de las principales variables de la economía, pronosticar su tendencia y evaluar las complejas relaciones que se establecen entre ellas.
- Aunque todas las funciones anteriores son importantes para el estudio y la comprensión del entorno económico, esto no implica que el análisis económico del entorno esté obligado a la búsqueda y al descubrimiento de nuevas leyes, lo cual sería el objeto específico de la economía política.
- Las preguntas básicas que rondan el estudio del entorno desde la perspectiva económica (¿cuál es su estructura? ¿qué factores explican su dinámica?, etc.), buscan principalmente indagar sobre la naturaleza de sus compo-

nentes, las relaciones entre las variables contenidas y describir el comportamiento tanto de las variables como de las relaciones en el tiempo. Para ello, se apoya en el repertorio de teorías y leyes ya descubiertas por la economía política y de paso permite observar si el comportamiento real de variables y relaciones se ajusta a ese cuerpo de teorías y leyes.

Por su parte, las actividades económicas, están organizadas de una manera compleja que se requiere de un método capaz de descomponer, integrar y a la vez sintetizar la multiplicidad y diversidad de categorías, conceptos, supuestos, variables, indicadores y técnicas de análisis con el fin de permitir dos objetivos básicos para el análisis del entorno económico:

1. Observar la totalidad económica panorámicamente, bajo una perspectiva estática (estructura estática) y,
2. Facilitar la comprensión de la dinámica de dicha totalidad: comportamiento de las variables en el tiempo y relaciones entre ellas (dinámica estructural).

Más allá de las consideraciones señaladas, existen muchos factores que condicionan el desarrollo de la disciplina, como sucedería con cualquier otra ciencia, los cuales se relacionan con un lenguaje particular; con un cuerpo de teorías, postulados y supuestos; con determinaciones normativas, etc. que de hecho, contribuyen a la configuración y al entendimiento del Entorno Económico. Producción, distribución, intercambio y consumo constituyen, una totalidad que por naturaleza es dinámica; pero esta dinámica sólo es posible de observar en la medida en que se establezcan y precisen las relaciones entre los componentes de dicha totalidad y se utilicen los marcos teóricos adecuados para los análisis respectivos.

El Entorno Económico está conformado por un conjunto de factores de orden económico y por el sistema de relaciones que se derivan entre la articulación de dichos factores. El conjunto de estas relaciones da lugar a una estructura compleja que refleja la totalidad económica de una nación como un sistema de procesos igualmente articulados entre sí. De aquí se derivan varios aspectos necesarios para el entendimiento del entorno



económico:

- En primer lugar, la totalidad económica constituye una unidad de lo diverso, esto significa que la misma es el resultado de la articulación dialéctica de elementos relevantes a los que llamaremos "Componentes Básicos".
- Cada Componente Básico es una estructura específica, cuyos elementos constitutivos se expresan bajo la forma de variables y éstas, a su vez, en indicadores que permiten su medición cuantitativa o cualitativamente.
- La articulación entre los diferentes componentes básicos del subsistema económico que se da a partir de sus variables relevantes, configura una red de relaciones dinámicas y complejas.
- El entorno se construye, entonces, de manera endógena a partir de las múltiples determinaciones que se establecen entre los componentes básicos de la totalidad económica cualquiera que sea la naturaleza del núcleo.

### 3.2 Los Componentes Básicos del Entorno Económico

Tal como lo hemos venido señalando, el primer paso requerido para proceder al análisis del entorno económico consiste en la identificación de lo que podría considerarse como los componentes básicos de una estructura económica cualquiera que sea su naturaleza. En este caso, dichos componentes estarán enmarcados en el contexto de una estructura de economía de mercado.

Pasemos enseguida a deducir los grandes componentes estructurales que constituyen la base para el análisis del Entorno Económico.

Bajo las condiciones de una economía natural primitiva, el proceso económico se reduce a tres actividades básicas: la producción, la distribución y el consumo, pero con el desarrollo del conocimiento y de las técnicas, la generación de un excedente propicia la necesidad del intercambio y, por ende, la formación de un mercado embrionario el cual va a permitir la confluencia de productos y necesidades diversas y a multiplicar el crecimiento de aquellos y de éstas. Sin embargo, es sólo con la aparición de la forma dinero cuando el mercado, entendido como el conjunto

de relaciones de intercambio voluntario y racional entre los participantes, se convierte en el eje articulador entre la producción y el consumo, es decir, en el espacio que enlaza el principio y el fin del proceso económico: allí, en el mercado o en el intercambio, se conjugan dialécticamente los deseos de los consumidores quienes emiten señales sobre preferencias y la asignación de los recursos al componente productivo; se supone que dicha asignación es la más eficiente posible ya que los consumidores actúan racionalmente a la hora de elegir. Sin embargo, lo que en últimas va a decidir esa racionalidad es la capacidad adquisitiva de los consumidores.

¿Cómo se logra esa capacidad adquisitiva? Si descartamos, en principio, aspectos relacionados con la herencia, el despojo, el saqueo o la suerte, que han sido históricamente algunas de las formas de obtener riqueza y poder de compra, dicha capacidad deriva en forma directa de la participación de los individuos en el proceso de producción, ya sea por medio del uso de fuerza de trabajo o por la posesión y aplicación de algún factor productivo. Esta capacidad es la expresión más inmediata de la estructura distributiva del sistema y constituye, a su vez, el eje de las preferencias de consumo de las familias e individuos.

En el origen de este proceso, los instrumentos o medios de producción eran herramientas simples, de carácter manual y de propiedad común; por ello la distribución de la producción estaba más condicionada a la capacidad de trabajo y a otros factores de orden natural o sociológico que a la propiedad privada sobre los medios de trabajo. Hoy, por el contrario, es clara la separación entre la propiedad de los medios de producción y el trabajo directo. Y es, precisamente, esta separación, conjuntamente con el grado de avance tecnológico de los medios y con la diferenciación del trabajo en calificado y no calificado, productivo y no productivo, manual e intelectual, etc., la base explicativa de la estructura distributiva (de la riqueza y de los ingresos) en las sociedades modernas. La propiedad aplica a herramientas e instrumentos; maquinaria y equipos; plantas de producción e instalaciones en general; tierra y recursos naturales. Los no propietarios de medios de producción derivan sus ingresos de la venta de su capacidad de trabajo. El grado de su remuneración depende de muchos factores: calificación, capacidad de negociación, productividad, políticas salariales y de rentas, etc.



De esta manera, la estructura de una economía básica se expresa como el conjunto de relaciones entre los tres componentes señalados, sin que ninguno de ellos ejerza un dominio total sobre los otros: producción, ingresos (distribución de la producción) y gastos (realización de la producción). Pero también, en tanto la producción es fruto del trabajo humano, el empleo de la población, de acuerdo con ciertas características y normas sociales, se convierte en el cuarto componente básico del subsistema económico.

Ahora bien, como se señaló arriba, la aparición del dinero al facilitar los procesos de intercambio amplió las posibilidades productivas del sistema: El dinero se convirtió en un medio de cambio eficaz y un mecanismo articulador de la economía en su conjunto. Para ello el dinero trasciende su función de medio de cambio y de pago y se convierte en "el instrumento que hace posible el encadenamiento en el tiempo de las diferentes actividades" (Moltó, 1996, p. 96). Este papel de articulador de la totalidad económica en el tiempo da lugar a la configuración de un nuevo componente de dicha totalidad: El componente monetario y de financiación. Las razones que explican este hecho son:

- En el caso de los trabajadores, hay un desfase entre el momento en que se reciben los ingresos, que tiene una periodicidad mensual o semanal y su gasto el cual se realiza en forma continuada. El tiempo que transcurre entre los periodos de pago debe ser financiado, es decir las familias deben "conservar saldos de dinero que no tienen una aplicación inmediata" (Moltó, 1996, p. 96). Pero hay algo más, muchos de los productos de consumo adquiridos por los trabajadores y en general por los consumidores (automóviles, electrodomésticos, vivienda, etc.) deben ser financiados con ingresos futuros. De allí que el consumo no depende exclusivamente de los ingresos presentes (Keynes) sino también de los ingresos futuros (Teoría del Ingreso Permanente de Friedman).
- La situación es un tanto similar en el caso de las empresas. Para financiar su actividad productiva requiere, permanentemente, de dinero efectivo (capital de trabajo); pero igualmente deben financiar inversiones de largo plazo en maquinarias, equipos, planta física, entre otros, para lo

cual tienen que acudir a recursos ajenos. Por último, en el corto plazo "las empresas que no consiguen la venta instantánea de su producción y que han de reemprender el proceso de producción, necesitan financiar los stocks que no han vendido o que todavía no han cobrado." (Moltó, 1996, p. 97).

- Las mismas explicaciones sobre las necesidades de financiación de las familias y de las empresas son válidas para el funcionamiento de los gobiernos. Sin embargo, el proceso de financiación del gasto público amerita una explicación más de fondo, dado que dicha financiación se hace en parte a partir de la sustracción de ingresos de otros agentes de la economía a través de impuestos, tasas, contribuciones, etc. y en parte con el uso de recursos generados por actividades propias del gobierno. Aun cuando las instituciones públicas acudan al sistema de créditos o a la emisión de títulos para financiar sus gastos, tarde o temprano estas deudas han de pagarse con impuestos o con recursos generados.

En síntesis, la dinámica de la economía monetaria implica siempre la presencia simultánea de agentes económicos con excesos de liquidez y de otros en situaciones de iliquidez y con necesidades de financiación. Esto se refleja igualmente en la presencia de intermediarios y de un mercado de activos monetizables para financiar actividades tanto de consumo como de producción, lo cual da lugar a la aparición de un nuevo componente en la estructura de la economía como un todo: el componente monetario y de financiación.

Aunque la mayoría de las actividades de producción y de circulación en las economías capitalistas funcionan a partir de acciones voluntarias sincronizadas por el mercado, existe un ente regulador que promueve y garantiza las condiciones de funcionalidad corrigiendo las fallas del mercado<sup>1</sup>. El ente regulador

<sup>1</sup> El mercado falla por:

- La presencia de bienes públicos cuya naturaleza riñe con las leyes del mercado y sólo podrían ser atendidos por agentes privados si el Estado les crea un marco legal especial. De lo contrario es el Estado el encargado de suministrarlos.
- La tendencia a autogenerar mecanismos que favorecen la concentración del ingreso y de la riqueza.
- La incompatibilidad entre los principios de la racionalidad económica y el equilibrio ambiental.



crea el marco legal e institucional en el que deben actuar los agentes económicos, garantiza la estabilidad de las variables macroeconómicas y coordina los mecanismos de integración de la nación con el resto del mundo.

La presencia del Estado en la economía no es nueva, ha existido en las sociedades antiguas y en los sistemas de producción medievales, pero es a partir de la era mercantilista cuando la misma asume un carácter formal de regulación con el uso de instrumentos de política económica. En la Inglaterra mercantilista de los siglos XVII y XVIII el Estado diseña mecanismos para impulsar el crecimiento económico, para evitar procesos inflacionarios, frenar la entrada de productos extranjeros y favorecer una balanza comercial positiva. Posteriormente, ese mismo Estado con una nueva filosofía (la liberal) y con el soporte de las teorías clásicas promueve e impone, donde le es posible, el libre comercio y la especialización internacional del trabajo con base en las llamadas ventajas comparativas.

Durante todo el siglo XX la intervención del Estado en la economía se fortalece, especialmente a raíz de la crisis de los años treinta y de la guerra subsiguiente, con el uso de instrumentos proteccionistas y con el control monopólico de algunas empresas ubicadas en sectores estratégicos. En efecto, la expansión económica que se vivió en los países desarrollados durante la década de los años 20 del siglo XX impulsada, entre otras cosas, por la industria del automóvil y por el arranque de una nueva fase tecnológica, generó en una sobreproducción de mercancías que superaba la capacidad de la demanda para absorber toda la oferta disponible; como resultado de esto, muchas empresas cesaron su actividad productiva mientras que otras se vieron obligadas a reducir sustancialmente su planta de trabajadores; pero este hecho, no hizo más que agudizar las causas de la crisis por cuanto la capacidad de compra de los consumidores se hizo aun más deficiente: el ciclo de la economía se desplomó a niveles no conocidos hasta entonces, a la vez que su duración fue mucho más extensa que todas las crisis vividas en el siglo XIX.

Las teorías clásicas y neoclásicas que pregonaban entonces la imposibilidad de las crisis en economías basadas en las leyes del mercado, pues el mercado contaba, según dichas teorías, con los mecanismos suficientes (ajustes automáticos de precios y cantidades) para restablecer el equilibrio pleno de las actividades económicas, fueron por supuesto incapaces de proponer

soluciones a dicha crisis. Esto dio pie al surgimiento de una nueva forma de comprender y analizar la economía, a partir de los planteamientos y postulados del economista inglés John Maynard Keynes, quien defiende la presencia activa del Estado en los procesos económicos, sin renunciar a los principios básicos del liberalismo económico.

La obra de Keynes inaugura una nueva era; a partir de entonces los postulados básicos del paradigma clásico y neoclásico con relación al pleno empleo y a la tendencia automática del mercado para reestablecer el equilibrio bajo condiciones del pleno empleo, son abandonados y sustituidos por nuevos elementos:

- La situación de pleno empleo es sólo una entre tantas otras posibles situaciones de equilibrio. Para Keynes y los keynesianos, el pleno empleo es un caso especial, pues en las sociedades capitalistas lo normal es el equilibrio en condiciones de subempleo, es decir, en presencia de una tasa positiva de desempleo.
- La principal causa de las crisis en las economías capitalistas se encuentra en la deficiencia de la demanda agregada, producto de la existencia de un nivel de ahorro que no se materializa automáticamente en inversión. En una situación de recesión, la demanda efectiva sólo se puede reactivar mediante la intervención del gobierno a través del gasto público y de instrumentos de política fiscal y monetaria.

Sin embargo, los constantes desequilibrios fiscales, las altas tasas de inflación observadas a partir de 1970, la inoperancia de muchas empresas del sector público, el fracaso de las economías centralmente planificadas y la presión evidente del proceso de globalización económica, pusieron en duda la capacidad del Estado para mantener la economía en condiciones de estabilidad y de crecimiento sostenido, con lo cual se inició un proceso de desregulación económica<sup>2</sup>, defendido teóricamente por el expediente monetarista y neoliberal. Pero, a pesar de

<sup>2</sup> En el mismo sentido en que, en su momento, se utilizó el concepto de "fallas del mercado" para justificar una mayor intervención del Estado en la economía, ahora los críticos de esa intervención y partidarios de la desregulación económica introducen el concepto de "fallas del Estado". La mayor parte de las críticas a la intervención del Estado en las actividades económicas proviene de los teóricos de la llamada "Públic Choice"; para estos teóricos las



la presencia de procesos efectivos de desregulación en distintos campos, la intervención del Estado en la economía sigue siendo fundamental en todos los países regidos por las leyes del mercado.

De esta manera, en las sociedades modernas, la regulación se constituye en otro de los componentes básicos de la estructura económica total, en especial por el carácter discrecional y deliberado de las políticas públicas y por sus efectos sobre la economía en su conjunto.

Señalemos por último que, aunque el referente fundamental de todas las economías modernas es la nación, hoy en día y desde antes de los inicios de la producción capitalista, la mayoría de las naciones mantiene una dependencia económica con el exterior. En la actualidad la dependencia es aún más aguda si se incluye, dentro del análisis, la financiación internacional que da origen a la deuda externa y el flujo de capitales a escala mundial ya sea que se manifieste como inversión directa en actividades productivas, como inversión financiera o de portafolio.

El hecho evidente es que entre mayor sea la proporción del comercio exterior con respecto al PIB, mayor es su nivel de vulnerabilidad frente a la situación de la economía mundial: grave cuando ella está en crisis y muy favorable cuando está en auge.

Por supuesto que una cosa es depender económicamente del resto del mundo y esto no tiene nada que ver con el saldo de la balanza comercial, y otra cosa es tener una economía que ha acumulado una enorme deuda con organismos y entidades financieras del mundo y en donde el pago de los servicios de esa deuda erosionan su estabilidad macroeconómica y su infraestructura de producción. En el primer caso la dependencia es productiva, pues la oferta y la demanda agregadas contienen un alto componente externo, mientras que en el segundo caso lo que se gesta es una dependencia financiera proclive a movimientos especulativos; de allí que la entrada de capitales a un país, los cuales se registran en la balanza de pagos, debe analizarse a partir de la naturaleza de esos capitales: la inversión extranjera (no implica endeudamiento), los créditos de largo plazo para financiar actividades productivas y de infraestructura social (que implican endeudamiento) y los capitales de corto plazo de tipo

principales fallas del sector público se derivan de las contradicciones inherentes entre la razón política y la racionalidad económica. De estas contradicciones, surgen problemas como la ineficiencia en el manejo de las empresas públicas, la corrupción, la presión a favor de un grupo y en perjuicio de otros, etc. (Cuadrado Roura, 2000).

especulativos o créditos para cubrir temporalmente situaciones deficitarias o para pagar otras deudas (que agravan el problema del endeudamiento).

El número de países con los que se mantienen intercambios de bienes y servicios depende por lo general del tamaño de la economía, es decir, del volumen de producción (medido por el valor en dólares del PIB) y también del nivel de diversificación de esa producción; cuanto menor sea el tamaño de la economía y menor la variedad de productos que elabora, más reducido será el número de países socios comerciales y mayor será el grado de dependencia de la economía con respecto a un número reducido de países, conformado casi siempre por naciones desarrolladas.

En síntesis, nos interesa reconocer que el sector externo es uno de los componentes fundamentales del entorno, no sólo por lo que hoy en día ningún país puede sobrevivir en condiciones de autarquía, sino por cuanto a través de dicho componente se filtran las crisis y las bonanzas acaecidas en países del resto del mundo, especialmente en aquellos con los que se tiene el mayor volumen de intercambios. El resto del mundo o sector externo es, entonces, el último de los componentes básicos que de manera articulada con otros configuran el Entorno Económico.

Cada uno de los componentes señalados posee sus propias características, las cuales permiten diferenciarlos de los otros, pero están articulados entre sí. La estrecha interdependencia que ellos establecen es lo que explica la naturaleza y los cambios continuos de la totalidad económica, la cual a su vez configura el concepto de entorno tal como lo hemos definido anteriormente. Pasemos entonces a mirar con más detalle la estructura de cada componente.

### 3.3 Estructura Lógica de los Componentes

Hemos identificado siete componentes básicos como los elementos esenciales que articulan la estructura económica de una nación. Esos componentes son: Producción, Empleo, Ingresos, Gastos, Monetario y de Financiación, Regulación y Externo; cada uno de estos componentes está a su vez constituido por un conjunto de variables e indicadores relevantes.

Desde esta perspectiva, los componentes, las variables y los indicadores constituyen los elementos internos del entorno. Pero como dichos elementos derivan del Sistema Social que involucra

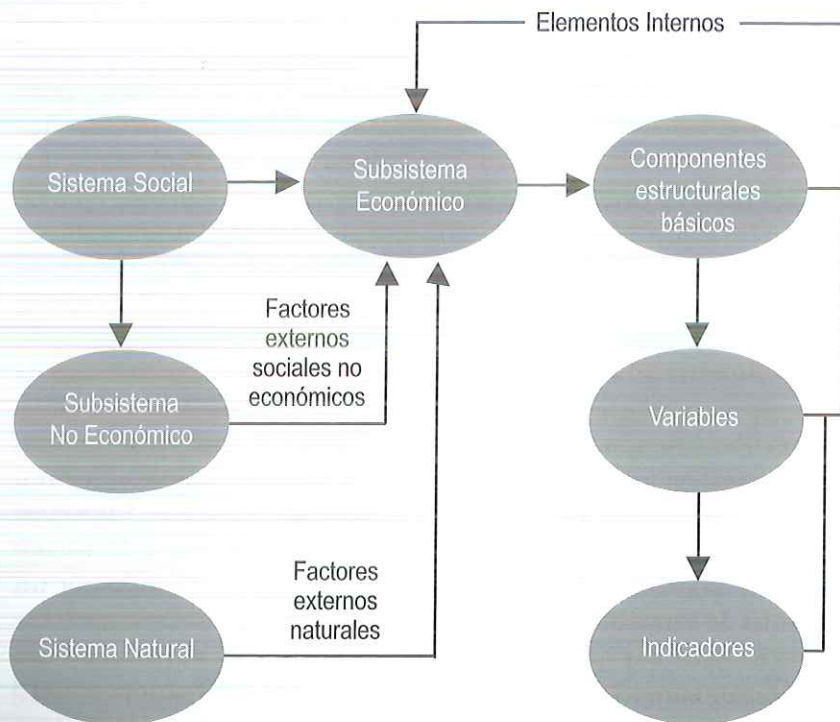


otros ámbitos además del económico y como dichos ámbitos están a su vez inmersos en un ambiente natural, entonces existirán factores que provienen de los subsistemas sociales diferentes al económico, es decir de los ámbitos político, social, cultural y tecnológico, y del sistema natural; todos ellos influyen, en mayor o menor grado, en el entorno económico, y por lo tanto, no se deben descartar a la hora del análisis; esos factores constituyen los elementos externos del entorno económico.

En términos formales, diríamos que el entorno económico es un conjunto formado por dos subconjuntos: los elementos internos y los factores externos. Sin embargo, para efectos de análisis, los primeros constituyen los determinantes esenciales de la estructura y dinámica del entorno, mientras que los segundos impactan esa estructura y esa dinámica desde afuera.

El siguiente modelo gráfico ilustra lo dicho anteriormente.

Gráfico No. 12. Elementos Internos y Factores Externos Influyentes



Los factores externos ya sea que provengan del sistema social o del natural son esenciales, por lo que siempre que se vaya a realizar un análisis del entorno económico, habrá que hacer un esfuerzo para identificar, con el uso de variables e indicadores adecuados, aquellos que dentro de un país o de una región cualquiera (dimensión espacial) y en un momento determinado (dimensión temporal) se consideren como relevantes.

Concentremos entonces nuestra atención en el análisis de cada uno de los componentes básicos ya identificados.

### 3.3.1 Producción

Se refiere al proceso de elaboración de productos tangibles e intangibles, que tienen la virtud de satisfacer necesidades humanas específicas. Como proceso, es una actividad colectiva e intencional que se fundamenta en el trabajo humano, dando origen a dos tipos de relaciones: técnicas y sociales.

Las relaciones técnicas se derivan del hecho de que la producción implica transformar la naturaleza en objetos útiles para el consumo, lo que supone la aplicación no sólo de fuerza de trabajo humana y de instrumentos de producción, sino también de conocimientos científicos relacionados con las ciencias básicas y naturales. En efecto, la transformación de un objeto en otro requiere del uso de saberes específicos con relación a los principios de la física, de la química, de la biología, de la geometría y, en general, de aquellas disciplinas del conocimiento humano que hacen viable técnicamente la obtención de un nuevo producto.

Las relaciones sociales que se generan de los procesos productivos, son el resultado de varios aspectos importantes: La actividad colectiva que da lugar a la cooperación y a la división social del trabajo y las formas de propiedad sobre los medios de producción que dan origen al establecimiento de un sistema de castas o de estratos y, por lo tanto, a determinadas formas de distribución de la producción y de la riqueza. Estos procesos de cooperación, división del trabajo y formas de propiedad constituyen la base de la diferenciación económica y social que a lo largo de la historia ha caracterizado a la humanidad.

Para comprender adecuadamente la naturaleza de los procesos productivos, el primer aspecto que es necesario considerar es el que se refiere a la forma de producción, es decir, a la manera



como la sociedad se organiza para producir los bienes y servicios necesarios que le permiten satisfacer, en primer lugar, sus necesidades básicas y posteriormente, con el desarrollo de las fuerzas productivas (conocimientos, instrumentos de trabajo e infraestructura física básica), necesidades relacionadas con el confort y con la acumulación de capital. Con el devenir histórico, el desarrollo de las fuerzas productivas fue posibilitando la configuración de un sistema económico cada vez más complejo en la medida en que se multiplica la capacidad de producción y se amplían las necesidades humanas; este proceso se vio favorecido por la aparición del mercado y del dinero como mecanismos de articulación de las diversas actividades económicas.

El paso de un sistema de producción para el consumo a otro basado en el intercambio de mercancías, no se da, sin embargo, de forma armónica y simétrica, por el contrario la apropiación privada del excedente y la consiguiente acumulación de capital por parte de un reducido grupo de personas, generó una sociedad diferenciada entre propietarios de los medios de producción y de la riqueza acumulada y una masa de desposeídos de todo tipo de propiedad que se ven obligados a ofrecer su fuerza de trabajo a cambio de algún sistema de remuneración.

La mayoría de las naciones que hoy se encuentran en un estado avanzado de desarrollo económico y social son aquellas que han tenido la oportunidad histórica de transitar, de manera más o menos gradual, por las diferentes etapas de la producción que han existido a lo largo de la historia humana. Cada una de estas etapas puede ser caracterizada por cuatro elementos claves: El nivel de desarrollo tecnológico, tanto en lo que respecta al conocimiento humano como a los instrumentos de trabajo; las relaciones sociales correspondientes a dicho desarrollo; los tipos de productos predominantes y las formas específicas como circulan y se distribuyen los productos hacia sus destinos finales.

De hecho, son esos cuatro elementos los que mejor pueden identificar la naturaleza y la dinámica del aparato productivo en las sociedades modernas, a la vez que permiten analizar la evolución histórica de las formas de producción en el contexto mundial. Desde esta perspectiva, los sistemas productivos de las economías nacionales se comprenden a partir del estudio de tres categorías esenciales: la naturaleza social de la producción, la función de producción del sistema y la variedad de bienes y servicios que emergen de su aparato productivo. Analicemos brevemente cada caso.

- *La naturaleza social de la producción.* Esta categoría se entiende mejor a partir de los siguientes conceptos: El tipo de producción de acuerdo con su finalidad, las relaciones sociales predominantes en las unidades productivas y el tamaño de esas unidades.

La forma de producción capitalista es sólo una entre las muchas que pueden coexistir en el contexto de un sistema económico determinado, sólo que en las sociedades modernas ésta es la forma predominante y casi la única. Su característica central es que ella se lleva a cabo bajo unas condiciones precisas: el destino final de los productos obtenidos es el mercado, lugar en el cual se realiza la ganancia del propietario de la unidad de producción; el trabajo aplicado es remunerado con un salario lo que lo convierte en una mercancía, el propietario de los medios de producción ya sea en forma directa como empresario o como accionista, está separado de trabajo directo.

En las sociedades en donde esta forma de producción es predominante, la estructura productiva es más homogénea y se ajusta con mayor facilidad a las leyes del mercado enunciadas por la ciencia económica<sup>3</sup>. Sin embargo, ésta no es la situación de la mayoría de los países que funcionan bajo los esquemas de la economía de mercado, en éstos las estructuras productivas se caracterizan por un alto grado de heterogeneidad debido a la presencia de numerosas unidades de producción que funcionan con parámetros distintos a los señalados para las formas de producción capitalistas.

En efecto, en todos los países atrasados o periféricos del mundo, una gran parte de la producción se elabora bajo condiciones no propiamente capitalistas, éstas formas de producción no capitalistas son a su vez muy diversas, destacamos:

- En las zonas rurales persisten unidades de producción en donde la mayor parte, cuando no todo el producto obtenido, es para el autoconsumo.

<sup>3</sup> A lo largo de la historia, la economía en su calidad de disciplina científica (economía política) ha ido acumulando un repertorio de leyes: la ley de la oferta y la demanda, la ley de los rendimientos decreciente; leyes relacionadas con las preferencias de los consumidores, leyes relacionadas con la producción tanto técnicas como sociales y leyes asociadas a la distribución de la riqueza, entre muchas otras.



- Tanto en las zonas rurales como en áreas urbanas se mantiene una fuerte presencia de unidades de producción mercantil simple que, aunque producen para el mercado, no generan excedentes acumulables; en éstas unidades no existe la ganancia ya que con la actividad productiva lo que se valoriza no es el capital, sino el trabajo utilizado, el cual, casi siempre, es de origen familiar, o ejercido directamente por el propietario de la unidad productiva.
- *La función de producción del sistema:* Independientemente de las limitaciones que tenga el concepto de producción dentro del análisis económico, al dejar por fuera muchas actividades humanas, la producción es un proceso, es decir, es el resultado de la interacción de diversos elementos y factores que hacen posible la creación de bienes y servicios en un espacio y tiempo determinados y bajo unas condiciones técnicas y sociales concretas.

Las técnicas, son los procedimientos utilizados para llevar a cabo los procesos de producción. Aunque difieren por el tipo de bienes que se elaboran y de servicios que se ofrecen, tienen en común la aplicación del conocimiento humano y el uso de herramientas e instrumentos utilizados para transformar los objetos de la naturaleza en productos útiles. Desde esta perspectiva, las condiciones técnicas de producción están determinadas por la forma como se combinan los factores de producción (trabajo, tierra y capital) y por el papel que juegan otros factores como la tecnología, la calidad de las instituciones, el Estado, la infraestructura y, por supuesto, el grado de desarrollo del capital humano.

La articulación de todos estos factores y de los demás elementos del proceso de producción determinan, simultáneamente, tanto la capacidad como la eficiencia del aparato productivo de un sistema económico. Estas dos categorías se miden por medio de las funciones de producción.

Por definición, una función de producción tiene un carácter fundamentalmente microeconómico, con lo cual se evidencia que la producción no se realiza en abstracto, sino que se origina en unidades productivas concretas (una granja, una empresa industrial, una parcela, un taller, etc.); sin embargo, es posible configurar una función macroeconómica entendida como un agregado de sectores, de actividades específicas y de unidades concretas.

Dado que los factores de la producción básicos u originarios son el trabajo, el capital y la tierra\* y que estos se combinan para transformar ciertos objetos o recursos en productos útiles mediante el uso de unas técnicas determinadas, la función de producción desde la perspectiva microeconómica adquiere la siguiente forma concreta (aunque todavía genérica, mientras no se precise la proporción de la participación de los diversos factores):

$$Q = AF(T, K, RN)$$

Donde:

Q = Producción

A = Estado de la tecnología: capital social básico\*\* (infraestructura física) y elementos del capital humano.

T = Trabajo (calificado y no calificado)

K = Capital (físico)

RN = Recursos Naturales

Esta función permite medir el grado de contribución de cada uno de los factores en el valor, volumen o cantidad del producto obtenido en una empresa o en el conjunto de la economía. Ahora bien, los aumentos en Q no necesariamente coinciden con los incrementos en los factores de producción (F.P); los estudios empíricos demuestran por el contrario que  $\Delta Q > \Delta F.P$ , es decir, que por lo general el producto total crece por encima del crecimiento de los factores, con lo cual se evidencia la presencia de una producción residual que no depende directamente de la cantidad de factores utilizados. En la función de producción señalada, este residuo, como lo llamó Solow, estaría relacionado con el componente "A" de la función descrita arriba lo cual se explica por la presencia de otros factores como los que hemos

\* La tierra se considera como un factor de producción debido a las facultades y virtudes inherentes al suelo (fertilidad) que le generan capacidad para transformar una semilla, una rama o un tronco en un nuevo producto con características definidas. Sin embargo, dentro de este factor se incluyen los recursos naturales, los cuales pueden ser mineros, hidrográficos, climáticos, forestales, etc. Por esta razón privilegiamos el uso del concepto de Recursos Naturales, aunque como es lógico existen diferencias esenciales entre una actividad agrícola y una minera.

\*\* El concepto de capital social básico tiene hoy en día una connotación mucho más amplia. Para nuestros propósitos lo definimos como el conjunto de infraestructura física que sirven de soporte a las actividades productivas y sociales como carreteras, puertos, aeropuertos, centrales hidroeléctricas, pero también hospitales, escuelas, universidades, centros de investigación, etc. Sin embargo, el concepto abarca actualmente otros aspectos entre los que se destacan la capacidad gerencial y la cultura empresarial de la población.



mencionado atrás: tecnología, instituciones, infraestructura, capital humano y quizás, aunque esto es difícil de valorar, adecuadas políticas económicas que favorecen el desarrollo normal de los procesos productivos.

El proceso productivo no es otra cosa que la transformación de una producción previa (materia prima) y de unos recursos naturales en bienes y servicios con mayor valor, por lo tanto la verdadera riqueza de una empresa o de un país no es el valor total de esos bienes y servicios, sino la diferencia entre éste y el valor de la producción previa. Entre mayor sea la diferencia, mayor será la productividad de los factores utilizados en el proceso: esa diferencia es el valor agregado.

De esta manera la capacidad de un país para generar riqueza (valor agregado) estaría en función de:

- La dotación y uso de factores originarios: Trabajo, Capital y Recursos Naturales
- La dotación de elementos complementarios (Capital Social Básico).
- La Tecnología y la calidad de las instituciones y de la política económica.

El componente de producción es el encargado de dotar a la sociedad de los bienes y servicios que requiere, tanto para el consumo humano esencial como para la acumulación de riqueza y capital. Para lograr este objetivo incurre en el consumo de recursos naturales, humanos, físicos e intelectuales, por lo que el valor de lo producido, cualquiera que sea la forma como éste se mida y se calcule, debe superar el valor de los recursos utilizados o por lo menos recuperarlo íntegramente: he aquí un primer factor para determinar la eficiencia del aparato productivo y para valorar la calidad del entorno económico.

Por su parte los recursos físicos hacen referencia a las condiciones materiales creadas por el hombre para ampliar la capacidad de producción del sistema más allá de la dotación natural de recursos. Su clasificación es bastante compleja ya que involucra elementos de diversa índole; sin embargo, es posible diferenciar varios grupos de acuerdo con características específicas:

- **Medios de Producción:** Son los elementos a los que no se puede atribuir un origen natural (Moltó, 1996) y que participan de manera directa en los procesos de producción: maquinarias, equipos, herramientas, plantas físicas, etc.; la característica básica de estos elementos es que han de ser reproducidos, ya que experimentan, durante el proceso productivo, un desgaste real físico. Si ésta reproducción no se da, entonces el aparato productivo del sistema se deteriora paulatinamente, afectando de paso su eficiencia
- **Capital Social Básico Físico:** Se trata del conjunto de infraestructura física que sirve de soporte material a cualquiera de las actividades económicas existentes. Los principales elementos de este capital básico son la infraestructura de transporte y de comunicaciones, las redes de agua, alcantarillado y energía, mallas viales, plantas hidroeléctricas y sistemas de regadíos. Su participación en los procesos de producción no es directa como sucede con los medios de producción, lo que hace más complejo y a veces imposible medir su grado de contribución a la productividad y eficiencia de las empresas encargadas de producir bienes y servicios (Castro y Lessa, 1998)
- **Los Recursos Humanos e intelectuales:** están referidos a la magnitud y a la calidad de los trabajadores. Los niveles de escolaridad, las competencias laborales y en general el conocimiento científico y tecnológico son factores fundamentales en la constitución del capital humano cuya influencia en la capacidad productiva de un país es hoy día esencial para medir la competitividad y la eficiencia del aparato de producción.
- **Naturaleza de los bienes y servicios producidos:** El aparato productivo está conformado por tres sectores: el primario, el secundario y el terciario. Los dos primeros producen bienes tangibles los cuales pueden ser comercializados internacionalmente, mientras que del sector terciario emergen bienes intangibles los cuales



en su mayoría no son comercializables internacionalmente<sup>4</sup>.

Según su destino final la producción generada se clasifica en:

- *Bienes de consumo*: Los que se destinan a la satisfacción directa de las necesidades humanas; pueden provenir de cualquiera de los tres sectores mencionados.
- *Bienes intermedios*: Son aquellos de origen primario o secundario "que deben sufrir nuevas transformaciones antes de convertirse, finalmente, en bienes de consumo o de capital. (Castro y Lessa, 1998).
- *Bienes de capital*: Aunque son bienes finales no satisfacen de manera directa ninguna necesidad humana. Estos bienes tienen la virtud de aumentar la capacidad productiva de la economía.

La solidez del aparato productivo depende de su capacidad para producir en forma adecuada los tres tipos de bienes, en los tres sectores. Si la estructura productiva es diversa se reduce la dependencia de la economía nacional frente a otras economías y se aumenta la autodependencia; por la misma vía es posible reducir el carácter primario exportador de las economías atrasadas que es fuente de incertidumbre, en razón a la fuerte volatilidad de los precios internacionales de las materias primas y alimentos (productos básicos) de origen primario.

La calidad del entorno económico depende en gran medida de la naturaleza y estructura de su aparato productivo. Una estructura de producción basada en las ventajas comparativas heredadas, es decir, en la abundancia de recursos naturales y en la disponibilidad de mano de obra barata no es suficiente para generar una economía sólida y competitiva; se requiere algo más: diversificar la producción, transformar los recursos naturales hasta convertirlos en bienes finales de consumo y de capital, producir servicios con alto contenido de capital humano (conocimiento), etc.

<sup>4</sup> Algunos bienes del sector secundario como la construcción de viviendas, edificios e infraestructura física no son comerciables internacionalmente, mientras que algunos servicios del sector terciario se pueden comercializar en el plano internacional, especialmente los de carácter tecnológico.

El grado de diversificación de la estructura productiva de un país o región la podemos expresar mediante la siguiente función:

$$Y = \sum \alpha_i X_i$$

donde:  $X_i$  = Representa el conjunto de actividades económicas y

$\alpha_i$  = Los coeficientes de participación de cada actividad dentro de la producción total. Estos coeficientes son una buena medida de la diversificación y, por lo tanto, de la solidez y autodependencia del aparato productivo.

### 3.3.2 Ingresos

Del aparato productivo de la economía derivan en forma simultánea dos tipos de flujos: el flujo real que no es otra cosa que la corriente de bienes y servicios que se destinan al mercado y el flujo nominal que representa los ingresos recibidos por todos los agentes que participan en el proceso de producción (Castro y Lessa, 1998). De esta manera, la sociedad no conoce más ingresos que aquellos que se generan en la producción.

Quienes participan en las diferentes actividades económicas lo hacen en calidad de trabajadores y de propietarios de capital y de recursos naturales. Los ingresos generados en estas actividades asumen entonces la forma de renta del trabajo (salarios) y renta del capital y de la propiedad (beneficios, intereses y alquileres), aunque una proporción de estos ingresos se transfiera al Estado en forma de impuestos con el fin de financiar sus actividades de regulación, control y suministro de bienes públicos. Los ingresos así obtenidos se utilizan para realizar la producción, es decir, para satisfacer necesidades de consumo, para la reposición del desgaste de materiales y para la reinversión en el proceso productivo: La parte del ingreso no consumida o ahorrada se destina a adquirir, vía inversión, los bienes de capital que resultan del mismo proceso.

La naturaleza de los ingresos es diversa, pues en la sociedad existen además de la producción capitalista propiamente dicha en donde hay una clara separación entre el trabajo y la titula-



alidad del capital, formas de producción en donde la separación entre trabajo y capital no se presenta; lo que da origen a una especie de "ingresos mixtos"; estas formas de producción son bastante significativas en las sociedades de menor desarrollo y están representadas por artesanos, microempresarios y, en general, por trabajadores por cuenta propia. La diferencia con respecto a las formas de producción capitalista es que en estas últimas se genera un excedente de explotación derivado del trabajo humano y apropiado por el dueño del capital, mientras que en las formas no capitalistas lo que se da es una especie de autoexplotación del trabajo propio. Cuando nos referimos a las formas de producción no capitalistas no queremos decir que sus productos no se destinen al mercado.

Partiendo de la existencia de diversas formas de producción, la estructura del ingreso nacional muestra la siguiente distribución:

- *Salarios*: Son la expresión monetaria del valor del trabajo. Habría que aclarar a este respecto que el valor del trabajo no coincide con el valor generado por el trabajador, este último es, o debe ser, mayor, y la diferencia constituye el excedente de explotación.
- *Beneficios*: Son los ingresos que remuneran el uso de capital en la producción. Su fuente es el excedente de explotación, por lo que se convierte en una categoría que está en conflicto con el salario.
- *Rentas*: Todas las formas de ingresos que se derivan de la enajenación temporal de los derechos de propiedad sobre bienes muebles, inmuebles o dinerarios (alquileres, arriendos, préstamos, etc). La enajenación de estos derechos procura a sus titulares ingresos en forma de rentas y de intereses.
- *Ingresos Mixtos*: Este tipo de ingresos está constituido por el excedente que se genera en aquellas empresas donde los propietarios, con o sin miembros de la familia, trabajan sin percibir un salario. El ingreso así generado no distingue entre salario y beneficios, pero se supone que debe incluirlos a ambos. Bajo esta categoría de ingresos viven miles de familias en los países de la periferia y se concentran en empresas familiares de tipo artesanal, en

microempresas de producción y de servicios y en parcelas y granjas campesinas<sup>5</sup>.

- *Ingresos públicos*: Los impuestos constituyen la principal fuente de los ingresos del Estado. Sin embargo, aquí es necesario hacer la distinción entre impuestos a la producción y a las importaciones, es decir, impuestos a la oferta agregada, y los impuestos a los ingresos (salarios, beneficios y rentas) y a la propiedad. Los primeros son considerados como parte de los costos de producción y se transmiten a los precios, por lo tanto no afectan el ingreso disponible privado, mientras que los impuestos a los ingresos y a la propiedad constituyen en realidad ingresos transferidos desde los agentes privados hacia las instituciones públicas.

Si tenemos en cuenta que todos los agentes<sup>6</sup>, considerados como grupos, tienen la posibilidad de ahorrar y que además deben pagar impuestos, la situación de los ingresos se podría representar por la siguiente estructura de ecuaciones:

$$Y_{\text{nal}} = \text{SS} + \text{Be} + \text{Re} \quad (1)$$

$$Y_{\text{d}} = Y_{\text{nal}} - T \quad (2)$$

$$\text{Sueldos y salarios (SS)} = C_1 + T_1 + A_1 \quad (3)$$

$$\text{Rentas (Re)} = C_2 + T_2 + A_2 \quad (4)$$

$$\text{Beneficios (Be)} = C_3 + T_3 + A_3 + B_{\text{nd}} \quad (5)$$

<sup>5</sup> Vamos a aprovechar este momento para describir un modelo que muy posiblemente explica la "racionalidad" del microempresario. En efecto más que un beneficio, con la actividad microempresarial se busca valorar el trabajo utilizado (del propietario y el de su familia) a través del consumo de bienes y servicios; esto lleva a que los gastos familiares hagan parte de los costos de operación. Observemos esto mediante el siguiente modelo:

$$\text{Exc} = Y_m - C_o$$

$$C_o = C_p + G_f$$

Donde: Exc = Excedente monetario;  $Y_m$  = Ingreso total de la actividad;  $C_o$  = Gastos operacionales;  $C_p$  = Costo de producción (materias primas, insumos) y gastos de reparación y mantenimiento;  $G_f$ : Gastos familiares.

De aquí se pueden deducir muchas cosas:

Si Exc = 0, la actividad sólo estará garantizando un determinado nivel de consumo sin permitir la reposición de capital.

Si Exc > 0 = entonces el diferencial positivo podrá permitir, hacer reposiciones, realizar nuevas inversiones o simplemente mejorar los niveles de consumo con respecto al nivel mínimo representado por  $G_f$ .

Si Exc < 0, lo que es lo mismo, los ingresos de la actividad no alcanzan a cubrir los costos operacionales ( $C_o > Y_m$ ), entonces la salida (no la ideal) es menos consumo familiar o endeudamiento para consumo.

<sup>6</sup> En realidad cuando decimos "todos los agentes" no estamos incluyendo al gobierno, estamos suponiendo implícitamente que el ahorro proviene de las familias y de las empresas y que (lo cual no es real) el sector público no ahorra (Castro y Lessa, 1998).



$B_{nd}$ : Son excedentes de explotación o beneficios, no distribuidos por parte de las empresas. Constituyen lo que se conoce como ahorro de las empresas, que no es lo mismo que el ahorro de sus propietarios. Esta variable es de suma importancia para analizar el entorno económico ya que, por su naturaleza, casi siempre está destinado a expandir el stock del capital físico y humano de la empresa, aunque en algunas ocasiones su finalidad sea el pago de deudas.

$$\text{Consumo } (C_T) = C_1 + C_2 + C_3 \quad (6)$$

$$\text{Impuestos } (T_T) = T_1 + T_2 + T_3 \quad (7)$$

$$\text{Ahorro } (A_T) = A_1 + A_2 + A_3 \quad (8)$$

$$Y_{nal} = C_T + T_T + A_T + B_{nd} \quad (9)$$

$$Y_d = C_T + A_T + B_{nd} \quad (10)$$

Si se comparan la ecuación (1) que representa el ingreso desde el punto de vista de las fuentes con la ecuación (9) que representa el ingreso desde el punto de vista de los usos o destinos, se observa con claridad que los impuestos no se originan en el valor agregado por la economía, sino que constituyen transferencias desde los agentes privados (individuos o familias y empresas) hacia el sector público.

Se presenta, por lo tanto, una fuga del flujo de los ingresos hacia un territorio diferente al del consumo; sin embargo, estas magnitudes fugadas en forma de ahorros y de impuestos tiene que volver al flujo, pues, de lo contrario una parte de la producción se quedaría sin realizar, es decir, sin consumir.

Esto significa que el sistema económico no puede generar más ingresos que los que se derivan del valor creado en el proceso de producción; por tanto una sociedad no puede conocer más formas de ingreso que aquellas que se derivan de la producción de bienes y servicios. Los ingresos que no derivan directamente de la producción, no son otra cosa que transferencia de unos agentes a otros, por ejemplo el alquiler de vivienda, los intereses correspondientes a préstamos para el consumo o el impuesto a la renta y al consumo; en otras palabras, son los ingresos percibidos por los rentistas, los prestamistas y el gobierno.

### 3.3.3 Gastos

El empleo de recursos en los procesos de producción y la propiedad privada sobre los mismos en cantidades y calidades diferentes, dan lugar a una determinada distribución de los ingresos monetarios que se generan en dicho proceso. Una vez que el ingreso total ha sido distribuido en sus diferentes modalidades (salarios y sueldos, beneficios, rentas, intereses y, posteriormente, impuestos), quedan definidos los recursos con los que cuentan las personas y las familias para adquirir los bienes y servicios reales que también han sido generados por el mismo proceso de producción. El gasto es entonces el destino final de los ingresos.

En condiciones de equilibrio, el gasto total que se realiza en la economía de un país durante un periodo determinado, por ejemplo un año, será siempre igual al valor de la oferta de bienes y servicios para ese mismo periodo. En una economía abierta, esa oferta (Oferta Agregada) está conformada por la producción interna (PIB) más los bienes y servicios importados, mientras que el gasto total o Demanda Agregada se conforma por las compras a cargo de los diferentes agentes económicos residentes y no residentes en el país. En términos formales diríamos que:

$$\text{PIB} + \text{Importaciones (Imp.)} = \text{Oferta Agregada} \quad (1)$$

En condiciones de equilibrio tendríamos:

$$\text{Oferta Agregada} = \text{Demanda Agregada} \quad (2)$$

La Demanda Agregada hace referencia a la totalidad de los gastos que se ejecutan en la economía. El gasto se define como el monto de los desembolsos con contrapartida que realizan los agentes pertenecientes a los grandes sectores de la economía: el sector privado, el público y el externo. La relación agentes-sectores es de carácter macroeconómico y su correspondencia es la siguiente:

- Las Familias y las Empresas: Sector Privado
- Las Instituciones públicas nacionales y territoriales: Sector Público, y
- Los no residentes en el país: Sector Externo (aquí se incluyen agentes privados e instituciones públicas).



La Demanda Agregada vista como una relación entre variables y sectores, se representa mediante la siguiente ecuación esquema:

$$D.A = \underbrace{C + I}_{\text{Sector privado}} + \underbrace{G}_{\text{Sector público}} + \underbrace{(\text{Exp.} - \text{Imp.})}_{\text{Sector externo}} \quad (3)$$

Es decir, que la Demanda Agregada (D.A.) es igual al Consumo (C) + la Inversión Privada (I) + el Gasto Público (G) + las Exportaciones Netas {Exportaciones (Exp.) - Importaciones (Imp.)}. La ecuación (3) supone entonces que bajo condiciones de una economía abierta, la demanda agregada total es la suma de la demandas de los tres sectores.

Para que la economía esté en equilibrio se requiere que la D.A. sea igual al Producto Interno Bruto (PIB). A su vez, el PIB es absorbido por la Demanda Interior (D.I) y por la Demanda Exterior (D.E); esto se sintetiza en la siguiente ecuación-esquema :

$$D.A = \underbrace{C + I + G}_{D.I} + \underbrace{(\text{Exp.} - \text{Imp.})}_{D.E} = \text{PIB} \quad (4)$$

La demanda interna da lugar a lo que se conoce como absorción interna del Producto, teniendo en cuenta que parte de esa absorción está representada en los productos importados, es decir, que también absorbe una parte del producto mundial. Mientras que la demanda externa no es más que la absorción de una porción del producto interno por parte de agentes del resto del mundo. La observación empírica de las composiciones porcentuales tanto de los sectores (privado, público y externo) como de las demandas interna y externa dentro de la demanda total arroja información valiosa para caracterizar el entorno económico.

Pasemos ahora, por un momento, a un breve análisis de cada una de las variables que conforman la demanda agregada de un país, pero haciendo énfasis en su carácter de variables de gasto.

**Consumo Privado.** Se refiere al gasto que realizan las familias en la adquisición de bienes y servicios ligados directamente a la satisfacción de necesidades humanas. En Colombia esta variable se registra dentro del Sistema de Cuentas Nacionales bajo el nombre de "Consumo de los hogares" o "Consumo privado" para diferenciarlo del consumo público que es el que corresponde a las compras del gobierno.

El comportamiento del Consumo Privado depende prioritariamente del nivel del Ingreso Disponible familiar. La relación entre estas dos variables es muy fuerte en aquellas economías en donde los ingresos per cápita son relativamente bajos y donde además, un alto porcentaje de las familias apenas alcanza a satisfacer sus necesidades más elementales, de tal manera que cualquier aumento o disminución en los ingresos reales disponibles necesariamente se habrá de reflejar en un aumento o disminución del consumo efectivo en una proporción similar. Veamos esto con más detalle mediante el siguiente grupo de ecuaciones:

$$C = C(Y_d) \quad (5)$$

$$Y_d = Y - T \quad (6)$$

$$C = C(Y - T) \quad (7)$$

Donde:

C: Consumo Privado

$Y_d$ : Ingreso Disponible

Y: Ingreso Nacional Total

T: Impuestos

Significa lo anterior que el consumo familiar depende, en últimas, en forma directa del nivel de ingresos reales, bajo el supuesto de que no hay efecto precio, y de manera inversa de los impuestos. Todo incremento en los impuestos que no vaya acompañado de un aumento superior o proporcional en los ingresos reales se verá reflejado en una disminución en el volumen de consumo, a no ser que lo que se disminuya sea el nivel de ahorro, pero esto sólo será posible en aquellas unidades familiares que tengan efectiva o potencialmente capacidad para ahorrar.

En efecto, si bien es cierto que como totalidad una parte del ingreso no se consume, sino que se mantiene bajo la forma de ahorro o atesoramiento, en casi todos los países, en especial los de menor desarrollo, un significativo porcentaje de las familias



consume todo, o casi todo, su ingreso; en algunos casos, incluso, apenas alcanza a cubrir las necesidades básicas, mientras que en otros los ingresos pueden permitir el acceso a bienes y servicios que si bien no se pueden considerar como esenciales para la sobrevivencia, son calificados social y culturalmente como necesarios; en este último caso aunque no hay ahorro efectivo, existe un pequeño margen de ahorro potencial. El siguiente modelo analítico ayuda a comprender este fenómeno:

A partir de (5), la función consumo se puede expresar de manera más concreta así:

$$C = a + bY_d \quad (8)$$

En donde "b" representa, en promedio, el porcentaje del ingreso que se destina al consumo. Este valor se conoce como la Propensión Marginal al Consumo, concepto que también se convierte en un indicador de la capacidad de ahorro de la sociedad, ya que el porcentaje restante, es decir (1-b), representa la parte del ingreso que no se consume y que por lo tanto se destina al ahorro.

Ahora bien, si "b" es igual, por ejemplo, al 80%, ello solo indica que en promedio una sociedad consume \$0.80 (ochenta centavos) por cada peso o por cada dólar de ingreso; en ningún caso significa que todos los individuos tienen una capacidad de ahorro del 20%, antes por el contrario es posible que en esta sociedad un elevado porcentaje de la población deba consumir casi todo su ingreso por ser este relativamente pequeño. Por ejemplo en Colombia, más de cuatro millones de trabajadores ganan un salario mínimo que, como se ha demostrado en varios estudios, no es suficiente para satisfacer en forma decente las necesidades básicas mínimas. De allí que la Propensión Marginal al Consumo sea un indicador necesario pero no suficiente para analizar la naturaleza del entorno económico de un país, se requiere considerar otros indicadores derivados de la misma propensión al consumo como por ejemplo la desviación estándar, los valores máximos y mínimos, la propensión media según estratos, el número de familias con propensión al consumo cercana al 100%, etc. De esta manera, la relación entre el Ingreso Real y el Ingreso Disponible con el Consumo de los Hogares, se puede establecer con mayor precisión y obtener mejores resultados en el análisis de entorno.

Ahora bien, como la propensión al consumo tiene, además del fisiológico, un componente cultural, el consumo no es una función estrictamente dependiente del ingreso. Lo es sólo en la medida en que un mayor ingreso supone, casi siempre, un mayor consumo; sin embargo, ello no quiere decir que dos familias con el mismo nivel de ingresos disponibles mensuales, sin diferencias en su situación de endeudamiento, deban tener el mismo nivel de consumo.

Para comprender esto, habría que hacer una distinción entre el Ahorro Efectivo y el Ahorro Potencial; el primero determinado por el Consumo Efectivo y el segundo por el Consumo Esencial. Es decir que :

$$\text{Ahorro Efectivo} = \text{Ingreso} - \text{Consumo Efectivo.} \quad (9)$$

$$\text{Ahorro Potencial} = \text{Ingreso} - \text{Consumo Esencial.} \quad (10)$$

El DANE (Departamento Nacional Administrativo de Estadística) define el concepto de Consumo Efectivo "por el valor de los bienes y servicios realmente consumidos durante el período de referencia, sin tener en cuenta la fecha ni la forma de adquisición".<sup>7</sup> Se trata en últimas del porcentaje del ingreso realmente (efectivamente) destinado a la adquisición de bienes y servicios de consumo, mientras que por Consumo Esencial se entendería el valor de los bienes y servicios que satisfacen las necesidades básicas y las condiciones mínimas de bienestar.

Comparando las dos ecuaciones, la de Ahorro Efectivo y la de Ahorro Potencial y con base en las definiciones de Consumo Efectivo y Esencial, pueden presentarse cualesquiera de las tres situaciones siguientes:

1. Consumo Efectivo > Consumo Esencial
2. Consumo Efectivo = Consumo Esencial
3. Consumo Efectivo < Consumo Esencial

- La situación 3 señala un caso especial, ya que si hay familias cuyo Consumo Efectivo es menor que el Consumo Esencial la situación sería parecida a la de un ahorro negativo, pues, cualquier incremento en el ingreso de estas familias se destinaría totalmente al consumo.

<sup>7</sup> DANE. Resumen Metodológico. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos 1994 - 1995.



- Bajo la situación 2 el Ahorro Efectivo es igual al Ahorro Potencial que este caso sería cero, lo cual significa que no es posible aumentar la capacidad para invertir como función del Ahorro reduciendo el Consumo. Este último se encontraría, de acuerdo con dicha situación, en su nivel mínimo.
- Si la situación 1 es cierta, entonces siempre habrá la posibilidad de aumentar el ahorro y con ello la capacidad de inversión. Como el Consumo Efectivo es mayor que el Esencial, dicho Consumo puede bajar hasta un límite inferior dado por el Consumo Esencial, a medida que esto sucede el Ahorro Efectivo se incrementa acercándose al Ahorro Potencial que sería su límite superior.

A manera de síntesis, bajo la primera situación se tendría un ahorro potencial positivo, aunque el ahorro efectivo pueda ser cero o relativamente pequeño; en este caso un aumento en el ingreso real o una política de redistribución del ingreso podría incrementar la tasa de ahorro de la sociedad, lo cual dependería en parte del nivel de las tasas de interés que ofrece el sistema bancario para los depósitos de ahorro. Bajo la segunda situación en la que el ahorro potencial es cero y por supuesto también el ahorro efectivo, un incremento en el ingreso real o una política de redistribución del ingreso solo se reflejaría en un aumento en el consumo aunque daría lugar a un ahorro potencial positivo. Por último, bajo la tercera situación en la que tanto el ahorro efectivo como el potencial son negativos, cualquier incremento en el ingreso real o un mejoramiento en la situación de distribución del ingreso tendría como único efecto un aumento en el consumo efectivo, especialmente de bienes y servicios esenciales.

Ahora bien, en la realidad las tres condiciones están presentes en todas las sociedades, lo que varía es el peso relativo de cada una de ellas: A mayor atraso, mayor presencialidad de la condición tres; a mayor desarrollo mayor presencialidad de la condición uno. Todo depende de la producción per cápita y de la forma como estén distribuidos el ingreso y la riqueza.

La principal dificultad que presenta este modelo está en el cálculo de Consumo Esencial, ya que éste depende del grado de evolución de la sociedad y de factores culturales. Son, por ejemplo, ¿un televisor o un computador parte del consumo esencial?

¿lo esencial se refiere específicamente a los bienes fundamentales como la alimentación, la vivienda, el vestuario, la educación y la salud? La determinación de este componente del consumo dependerá en últimas del criterio con el que se le quiera medir. Lo que sí es cierto es que en las sociedades atrasadas grandes contingentes de personas se encuentran por debajo o cuando más al nivel del consumo esencial. La medida del consumo esencial no es fácil de determinar; sin embargo, con los criterios que establece el DANE para estimar el valor de la canasta de consumo para obreros en Colombia, una buena aproximación sería aquella según la cual una familia de cinco miembros necesitaría por lo menos dos "salarios mínimos legales" mensuales de ingreso para acceder al consumo esencial. Surge aquí una pregunta clave para la comprensión del entorno económico de una región: ¿qué porcentaje de hogares en Colombia recibe dos o más salarios mínimos legales?

Hay que señalar por último, que en las sociedades modernas y en especial a partir de la generalización del sistema de créditos, el consumo ya no está relacionado únicamente con el ingreso presente, sino que ahora también depende de los ingresos futuros esperados (teoría del ingreso permanente). Esto afecta principalmente el consumo de bienes duraderos como automóviles y electrodomésticos e involucra una nueva variable dentro del modelo: las tasas de interés de consumo. Así tendríamos una función de consumo general, según la cual el consumo depende de varios factores:

$$C = C(Y_d, i_c, \text{Factores culturales}) \quad (11)$$

$i_c$ : Tasa de interés de consumo

Factores culturales: hábitos de consumo, preferencias y expectativas con relación al futuro. Esta variable o grupo de variables no sólo afecta el monto del consumo, sino que también influye en el tipo de bienes consumidos.

**La Inversión Privada:** Es el otro componente del gasto privado, su papel dentro de la estructura del gasto es fundamental en la medida en que ella crea las condiciones materiales para la producción futura de un país. Se refiere al gasto en activos físicos (vivienda, edificios, otras construcciones, mejora de tierras, maquinaria, equipos de transporte y otros equipos) realizado por las unidades productivas. La finalidad de este conjunto de



activos físicos es doble, de un lado permite reponer el desgaste de activos ya existentes (depreciación) y, de otro, incrementar la capacidad productiva de un país o de una región. De aquí deriva la diferencia entre la inversión bruta o formación bruta de capital fijo y la inversión neta, esta última es la que queda después de descontar a la inversión bruta el valor de la depreciación registrada en un periodo determinado. La depreciación no se explica sólo por el desgaste físico de los equipos y las maquinarias, también influyen otros aspectos relacionados con el incremento en los costos de funcionamiento, como por ejemplo la obsolescencia en la que cayeron los automóviles de alto consumo de gasolina al incrementarse el precio del petróleo, se presenta también depreciación por obsolescencia tecnológica como sucede con las computadoras (Dornbusch, Fischer y Startz, 2002). En todo caso el desarrollo y la innovación tecnológica acelerada como la que se viene experimentando en las últimas décadas, induce a una renovación permanente del capital físico, proceso este que, aunque aumenta la productividad y la competencia, está generando transferencias de valor desde las empresas que utilizan la tecnología hacia las que la producen.

Es necesario sin embargo, hacer otras precisiones con respecto al concepto. De un lado, la inversión total incluye dos componentes: la inversión fija que es a la que nos hemos referido como el gasto en activos físicos y la inversión en existencias de materias primas y materiales que se refiere específicamente a los cambios en el valor de dichos bienes en poder de las unidades productivas. De otro lado, no hay que confundir la inversión propiamente dicha de la adquisición de activos financieros (lo que ahora llaman inversión financiera), en realidad esta última no es más que una modalidad de ahorro que puede o no materializarse en inversión real.

Hablamos aquí de inversión privada en el mismo sentido en que lo hicimos al referirnos al consumo privado, es decir, para indicar que también existe una inversión pública que aunque se determina por factores diferentes, sus efectos sobre la economía son similares, ya que ambas impulsan el crecimiento del producto, aumentan el stock de capital y elevan el nivel de productividad. Un último aspecto de tipo conceptual: la educación en todos sus niveles tiene hoy en día la connotación de un gasto en inversión; se trata de inversión en capital humano cuyo stock se ha incrementado sustancialmente con el surgimiento de un nuevo paradigma

tecnológico que ha elevado el conocimiento científico y técnico a la categoría de recurso productivo (Druker, 1994).

Los determinantes de la inversión, privada en este caso, son muy diversos ya que además de factores objetivos existen también factores subjetivos que tienen una fuerte incidencia sobre las decisiones de los inversionistas. En efecto, situaciones provenientes de los ámbitos políticos y sociales generan expectativas positivas o negativas que afectan esas decisiones. Sin embargo, desde el punto de vista económico se considera que las tasas de interés y el crecimiento de la producción son las dos variables de mayor incidencia en la demanda de capital productivo.

Toda inversión supone un rendimiento esperado por la misma, pero si la tasa de interés está por encima de ese rendimiento, simplemente la inversión no se realiza, pues no sería rentable. Desde otra perspectiva, si la economía se encuentra en su fase de ascenso, entonces mejoran las expectativas de rentabilidad y se estimula la creación de nuevos capitales. Los impuestos al igual que las tasas de interés, constituyen un costo para el inversionista (costo de capital\*), por lo tanto un aumento en el impuesto a la producción eleva el costo del capital, lo cual se constituye en un freno a la inversión. Tenemos así entonces que:

$$I_b = f(i_r, t, g, fne)^8 \quad (12)$$

En donde:

$I_r$ : tasa de interés real

t: tasa de impuesto a la producción

g: tasa de crecimiento de la economía

\* El costo del capital expresa de manera correcta el costo de oportunidad que se genera con el uso de una unidad adicional de capital. Este costo está representado por los intereses reales (interés nominal menos inflación esperada) que implica recurrir a un préstamo para comprar nuevo capital, por la depreciación que supone el uso de dicho bien, y por el impuesto que haya que pagar, ya sea por el beneficio adicional que se genere y/o por la inversión misma (Dornbusch, 2002).

<sup>8</sup> Una versión un tanto diferente sobre los determinantes de la inversión privada es la que plantea Kaleki, según este autor las nuevas inversiones están relacionadas de manera directa con las ganancias obtenidas y no distribuidas en el periodo anterior y de manera inversa con el stock de capital acumulado (Kaleki, 1956).



fne: factores no económicos o expectativas en torno a los ámbitos político, social, tecnológico, etc.

O también,

$$I_b = f(ca, g, fne);$$

“ca” representa el costo del capital. (13)

Bajo la perspectiva de este modelo, la inversión que en general constituye uno de los componentes de la demanda agregada con mayores posibilidades de generar fluctuaciones bruscas ya que a diferencia del consumo, como ya lo vimos, y del Gasto Público como veremos enseguida, esta variable depende de factores muy volátiles como lo son las tasas de interés y los factores sociales y políticos.

Las dos fuentes fundamentales de fondos para la inversión son el ahorro nacional, que depende tanto de la actividad de la economía, en especial del nivel de ingreso, como de las tasas de interés internas, y el ahorro externo que igualmente depende de las mismas variables a escala internacional, pero que además está muy condicionado a factores políticos. Este condicionamiento también afecta a la inversión extranjera.

**El Gasto Público.** Este componente de la demanda agregada ha venido ganando participación a lo largo del siglo XX y en lo que va corrido del siglo XXI; en Colombia, por ejemplo, pasó de representar el 7% del PIB en 1950 al 25% en el año 2000, pero su importancia no deriva únicamente de su tamaño cada vez mayor a pesar de los gobiernos de corte neoliberal que se han establecido en muchos países del mundo. Quizás lo más importante de esta variable está en su poder estratégico, dada su capacidad para enfocarse a sectores específicos (gasto focalizado) y a su impacto social; pero también ha sido objeto de fuertes controversias dado que es la fuente de la que se nutre la corrupción, el clientelismo y otros procesos que riñen con la lógica económica.

El gasto público se refiere a la compra de bienes y servicios realizados por el gobierno de un país en sus diferentes niveles de gobernabilidad (nacional, territorial, etc), el cual se financia

principalmente con impuestos, con lo cual lo que en realidad se hace es convertir un gasto con fines particulares en otro con fines generales y sociales, pero los impuestos no son la única fuente de financiación del gasto público, pues los gobiernos rara vez financian sus actividades bajo una situación de presupuesto equilibrado; por el contrario, el gasto siempre ha estado por encima de los ingresos corrientes del Estado lo que obliga a un endeudamiento público cada vez mayor que en muchos casos se convierte en crónico. Ese mayor gasto ya sea para financiar proyectos públicos y sociales o para sostener una elevada cuota burocrática, o en algunos casos para enfrentar situaciones de guerra, es, en últimas, la causa de la enorme deuda pública por la que atraviesan muchas economías, deuda que a través del pago de intereses, está ocasionando un desangre en las finanzas públicas.

El gasto público tiene tres subcomponentes:

- A) Gasto de funcionamiento: nómina e insumos.
- B) Gasto de inversión: capital social (físico y humano), consumo social y gastos sociales (Corredor, 1989).
- C) Servicio de la deuda: intereses y comisiones.

Para efectos de caracterizar la naturaleza del entorno interesa conocer el comportamiento histórico de cada uno de estos subcomponentes del gasto Público así como los cambios que se han operado en su composición porcentual. Para ello hay que tener en cuenta que:

- Si bien el aumento en el gasto público, en tanto que componente de la demanda agregada, tiene efectos expansivos, no todos sus elementos constitutivos tienen ese efecto (por ejemplo el pago de intereses), mientras que para aquellos que sí lo tienen su impacto es diferencial: no es idéntico, por ejemplo, el impacto sobre la economía de un aumento en la inversión pública del que se generaría por un aumento en el consumo público.
- El pago de intereses, que en el caso de algunas economías como la colombiana puede llegar a representar hasta el



30% del gasto público total, no tiene un efecto directo sobre la expansión económica; podría suceder que algunos de esos intereses correspondan a deudas utilizadas para la construcción de infraestructura física que estén en el momento generando valor agregado económico, pero en la mayoría de los casos se trata de deudas morosas cuyos efectos ya se dieron, si es que se dieron, y que no se han pagado por ineficiencia, malos manejos, corrupción o simplemente porque se utilizaron en "obras" improductivas. Aquí surge una especie de círculo vicioso, pues las deudas acumuladas aumentan el desembolso por intereses y este aumento presiona nuevos endeudamientos, que no hacen más que generar nuevos intereses.

- Los gastos de funcionamiento y de inversión, tienen efectos expansivos; sin embargo, el nivel del impacto de cada uno de ellos sobre el aparato productivo de la economía no es igual. Los primeros incluyen la compra de bienes y servicios, el pago de salarios y sueldos de los empleados, insumos y mantenimiento, alquileres, etc., mientras que la inversión pública está relacionada con la compra de maquinarias y equipos y con la constitución de lo que antes hemos llamado el capital social básico (vías, puentes, represas, oleoductos, puertos, etc.); ambos tipos de gastos públicos, consumo e inversión, afectan el monto de la demanda agregada con la evidente incidencia que ello tiene sobre el PIB.

Los gastos de funcionamiento cuyo más alto porcentaje está relacionado con el pago de la nómina, se reflejan en su totalidad en un incremento de la demanda de bienes y servicios de consumo; esto de hecho tiene un efecto expansivo vía consumo. Mientras que los gastos de inversión tienen igualmente ese impacto pero agregan otros efectos a la economía más allá de los que se puedan suscitar a corto plazo.

Si se trata, por ejemplo, de inversión en capital social físico y humano, se generan efectos sobre la productividad y la capacidad de producción del sistema. Este tipo de inversión le apunta principalmente a crear las condiciones materiales, técnicas y científicas que se requieren para la acumulación de capital en un periodo determinado. En general, son inversiones que se ex-

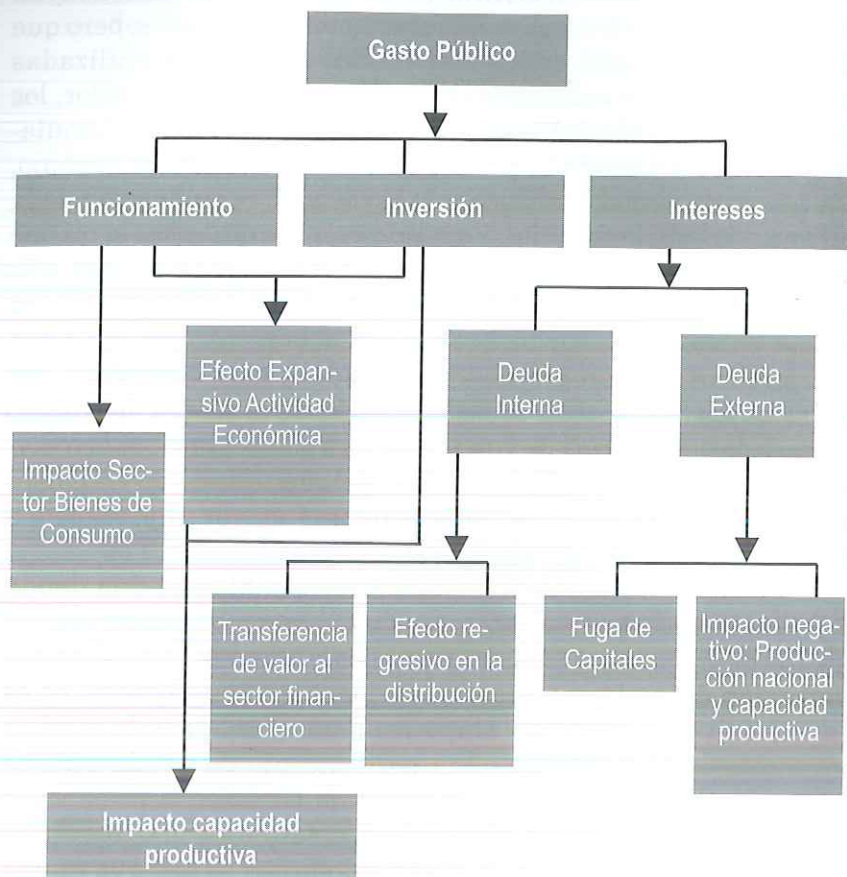
presan en infraestructura física, en educación formal e informal y en investigaciones en ciencia y tecnología que no constituyen un atractivo inmediato para los inversionistas privados, pero que mejoran la eficiencia de las actividades económicas realizadas por los agentes privados; por ello, y de acuerdo con Corredor, los gastos en capital social "son aquellos que favorecen la acumulación privada elevando la productividad de la fuerza de trabajo, vía inversión social, o reduciendo el costo de reproducción de la misma, vía consumo social, lográndose en los dos casos el mismo resultado: incrementar la tasa de beneficio" (Corredor, 1989, 97); a su vez, el consumo social se refiere a la provisión de ciertos bienes públicos relacionados con la salud, la recreación, los servicios públicos y los programas de vivienda social, entre otros, con los se busca "garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo (seguro de desempleo), de vejez, indemnizaciones, etc". (Corredor, 1989, p. 98). El desarrollo inconcluso del capitalismo en los países periféricos explica que en éstos se dé una mayor importancia a la inversión social con relación al consumo social.

En cuanto al pago de intereses correspondientes a la deuda pública, sus efectos son diferentes a los que se generan con los gastos de inversión y consumo públicos, además dichos efectos dependen de cual sea el destino de los intereses pagados: no es lo mismo si son intereses correspondientes a la deuda pública interna a si esos intereses son por concepto de deuda pública externa. En el primer caso, habrá una transferencia de valor del sector público hacia el sector privado, específicamente al financiero, mientras que en el segundo lo que se observa es una transferencia de valor desde la economía nacional hacia el resto del mundo. Desde otra perspectiva, en el primer caso se podrían generar factores de concentración de la riqueza y en el segundo la transferencia de valor al exterior afecta negativamente la producción nacional y reduce las posibilidades de ampliar la capacidad productiva.

La relación del gasto público con la actividad económica se ilustra en el siguiente esquema:



Gráfico No. 13. Estructura del Gasto Público



Para efectos de análisis del entorno se requiere entonces conocer en primer lugar el comportamiento global del gasto público y la evolución de su participación dentro del contexto de la demanda agregada total, en segundo lugar es necesario analizar y evaluar el comportamiento, es decir, la tendencia en el tiempo de cada uno de los rubros que constituyen el gasto público total, y por último, los cambios que se presenten en la composición porcentual (participación) de cada rubro específico. Esto permitirá detectar señales sobre la naturaleza y la dinámica del entorno económico a partir del gasto público, definido en este caso, no como un medio de regulación, sino como una de las variables relevantes del componente de Gasto.

**Las Exportaciones Netas.** Este subcomponente de la demanda agregada se expresa como la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios. En realidad, lo que constituye demanda para la economía nacional son las exportaciones y no las importaciones, pues estas últimas hacen parte de la demanda agregada del resto del mundo; sin embargo, hay que considerarlas como una demanda negativa ya que el pago al exterior que dichas importaciones suponen se deduce de los ingresos recibidos del exterior por concepto de exportaciones.

Nos interesa aquí, entonces, analizar las estructuras de las exportaciones en tanto que constituyen la absorción externa del PIB y no supone ninguna influencia del exterior sobre la economía nacional, cosa que si sucede con las importaciones.

Desde el punto de vista del gasto, las exportaciones están constituidas por las compras de bienes y servicios realizadas por residentes en el exterior. En la estructura de las exportaciones intervienen varios elementos: países destinatarios, tipo de productos (mineros, de origen agrícola, manufacturados, o servicios), composición porcentual y participación por países y por productos.

Aunque en los modelos macroeconómicos ortodoxos, las exportaciones se consideran como una variable exógena, existen algunos factores internos relacionados con la capacidad y productividad del aparato productivo, con las tasas de cambio, con políticas tributarias, etc., que ejercen influencia sobre su comportamiento. Sin embargo, la dinámica de las exportaciones está fundamentalmente determinada por la situación económica de los países destinatarios y por el estado de la competencia mundial; en últimas, depende de factores externos.

También desde el punto de vista del gasto, las importaciones están conformadas por las compras que realizan los residentes nacionales de productos elaborados en el exterior; el valor de estas constituye por lo tanto una fuga de ingresos hacia el resto del mundo que solamente puede ser compensada por la inyección de ingresos que se genera con las exportaciones.

Aunque en términos generales las importaciones que realiza un país están muy relacionadas con la fase del ciclo económico por la que atraviesa dicho país en un momento determinado, en el sentido de que frente a una situación recesiva normalmente las importaciones se reducen, sin que ello afecte necesariamente el ritmo de las exportaciones, también es cierto que en situaciones



normales, es decir, con tasas de crecimiento del producto al nivel de los promedios históricos, las importaciones tienden a comportarse de acuerdo al ritmo que tengan las exportaciones, mientras que el monto de ambas variables se encuentra determinado por la naturaleza específica de cada economía y por su papel en el concierto de la división internacional del trabajo. Exportaciones e importaciones son entonces variables autodeterminables, en tanto la tendencia "normal" que se impone, de acuerdo con las leyes del mercado internacional, tiene que ver con el equilibrio entre las dos variables.

Finalmente nos interesa destacar, para efectos del análisis del entorno, varios aspectos:

- Las exportaciones constituyen una demanda positiva, pues amplían el mercado para los productos de un país, mientras que las importaciones representan dentro del contexto de la demanda agregada un gasto negativo, en la medida en que no contribuye a realizar la producción nacional y en muchos casos le quita mercado.
- Por la razón anterior, mientras que las exportaciones tienen un efecto expansivo sobre la economía, puesto que permiten aumentar la producción interna y generar empleo e ingresos nuevos, con las importaciones sucede lo contrario, aunque puedan generar efectos favorables sobre la estabilidad en los precios.
- En el fondo, la posibilidad de mantener un relativo superávit entre las dos variables, dependerá del nivel de competitividad de los productos nacionales frente a los que se originan en el resto del mundo, dependerá también de la capacidad de innovar que tenga el país para ofrecer al mundo productos novedosos y con poca competencia y, por último, de las políticas económicas, tanto comerciales como monetarias, implementadas por los gobiernos.

Tal vez las principales conclusiones que se derivan del análisis del gasto como un componente básico del entorno económico son:

- Todos los subcomponentes están relacionados entre sí, pues, aunque en un período de auge cíclico todos ellos

aumentan, ese aumento no se da siempre en la misma proporción, lo que provoca un cambio en el peso relativo de cada uno de ellos con respecto a los demás. De hecho, en cualquier situación, uno sólo o algunos de los subcomponentes (variables relevantes) podrían incrementarse previamente y sólo después generar cambios en los otros.

- En una economía abierta el componente de gasto tiene dos agregados globales: La demanda interna ( $DI = C + I + G$ ) y la demanda externa ( $DE = Exp - Imp$ ). En una situación de estancamiento relativo ( $C$  e  $I$  estancados) y con un elevado déficit fiscal que dificulta incrementar el gasto público, sólo queda la posibilidad de aumentar la demanda externa, vía exportaciones, como motor para reactivar la economía. Ésta parece ser la situación de Colombia a partir del año 2000 cuando el precario crecimiento (1.5% promedio anual) estuvo determinado principalmente por un incremento en las exportaciones (tanto en volumen como en precios) y por una merma relativa de las importaciones; mientras que la demanda interna permaneció estancada.
- La Demanda Externa Negativa (Importaciones > Exportaciones) tiene un efecto contractivo sobre la economía, pues reduce la demanda agregada, a no ser que las mayores importaciones se acompañen con un aumento en el gasto público (aumento en el déficit fiscal) o con incrementos en la inversión privada. De allí que cuando las mayores importaciones están representadas por materiales e insumos para las actividades productivas, el efecto negativo sobre la demanda agregada se verá más que compensado por la inversión y por los efectos del multiplicador sobre la economía en su conjunto. Si los productos importados están constituidos por bienes de consumo, los efectos sobre la economía son diversos:
  - El incremento del consumo de bienes importados sin reducir el consumo de bienes nacionales, reduce la tasa de ahorro con efectos negativos sobre la inversión a mediano o largo plazo.



- El aumento en el consumo de bienes importados a costa del consumo de bienes y servicios nacionales, reduce la producción y el empleo y de allí se pueden generar reducciones posteriores en la inversión: la consecuencia de todo esto es una transferencia de valor desde la economía nacional hacia el resto del mundo (hacia los países donde se originan las importaciones).

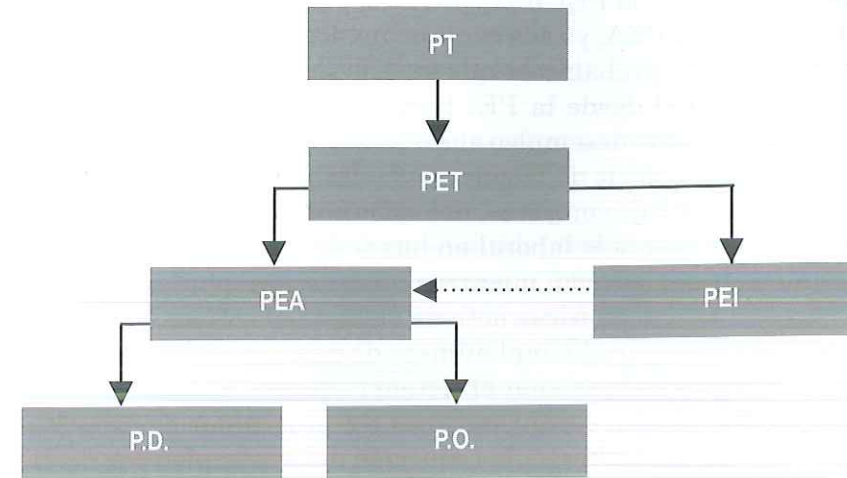
### 3.3.4 Población y Empleo.

La producción es una actividad consciente e intencional de los hombres en sociedad, por tal razón el trabajo, que es una cualidad y capacidad propia de los seres humanos, es el factor clave en las actividades productivas. Utilizando su capacidad para trabajar, es decir, haciendo uso de su fuerza de trabajo, con el apoyo de diversos tipos de herramientas, los individuos transforman los elementos de la naturaleza hasta convertirlos en objetos útiles para su consumo.

Ahora bien, el tamaño de la fuerza de trabajo con la que puede contar una sociedad en un momento determinado, está en función de la dinámica de su población. Este último concepto (población) se define como la totalidad de los individuos que habitan un territorio específico; esa totalidad es, a la vez, una estructura cuyos componentes están ligados a diversos factores: edad, sexo, espacios territoriales, estratos sociales y aspectos étnicos. Su dinámica entonces no es otra cosa que los cambios experimentados en la estructura de dichos factores.

Desde una perspectiva económico-productiva, la población total presenta la siguiente estructura:

Gráfico No. 14. Estructura de la fuerza laboral



En donde:

PT: Población Total

PET: Población en Edad de Trabajar

PEA: Población Económicamente Activa

PEI: Población Económicamente Inactiva.

PD: Población Desempleada.

PO: Población Ocupada

La PET constituye la fuerza de trabajo potencial de una sociedad y su tamaño depende de la dinámica de la PT. Por su parte, la PEA constituye la fuerza laboral realmente disponible, la cual depende tanto de la dinámica de la población total como del cambio de actitud de las personas ubicadas en la PEI; esta última está conformada por personas que poseen capacidad de trabajo, pero que no la ejercen por estar desarrollando actividades calificadas como no económicas y por personas que tienen algún tipo de incapacidad para ejercer laboralmente.

La PEA se desenvuelve en dos escenarios, en el empleo (PO) y en el desempleo (PD). Ambos componentes están asociados a la demanda de trabajo por parte del aparato productivo, pero la tasa de desempleo, entendida como la relación entre PD y PEA



no depende solo de la demanda de trabajo, sino también de la PEA la cual podría sufrir cambios bruscos por un flujo acelerado hacia ella desde la PEI, o al contrario, por un retiro de personas ubicadas en la PEA, ya sea como ocupados o desocupados, hacia la PEI, lo más probable es que suceda lo primero, es decir, un flujo no normal desde la PEI hacia la PEA, especialmente en épocas de elevado desempleo agravando más la problemática. En efecto, cuando el jefe del hogar queda desempleado y su esposa o algunos de sus hijos mayores, ubicados hasta entonces en la PEI, se lanzan al mercado laboral en busca de trabajo, el desempleo se habrá incrementado, mientras no consigan empleo.

Las llamadas políticas activas de empleo actúan en sentido contrario, buscan reducir el número de desempleados por medio de estrategias de inserción al sistema educativo formal (educación media, técnica o universitaria) o a programas de capacitación laboral; sin embargo, la reducción del desempleo por medio de políticas activas puede ser sólo de corta duración si el aparato productivo no amplía la demanda de trabajo una vez que los insertados al sistema educativo comienzan a salir del mismo, ejerciendo una nueva presión sobre la oferta laboral.

Los indicadores de empleo de un país son muy diversos, pero quizás los más relevantes para caracterizar el entorno económico son aquellos que mejor reflejan la dinámica de la estructura ocupacional; podemos destacar entre otros, los siguientes:

- la Tasa Bruta de Participación (TBP) que es la relación porcentual entre la PEA y la PT.
- La Tasa Global de Participación (TGP), o sea la relación porcentual entre la PEA y la PET.
- La Tasa de Dependencia (TDD), la cual se obtiene a partir de la relación porcentual de la PT con respecto a la población ocupada.
- La Tasa de Desocupación o Tasa de Desempleo (TD) que se define como la relación porcentual entre la población desempleada (D) y la PEA.
- La Tasa de Ocupación (TO) que es la relación porcentual entre la población ocupada (O) y la PEA.

Existen, sin embargo, otros problemas subyacentes en la estructura ocupacional que tienen que ver con la presencia, especialmente en los países atrasados, del desempleo oculto

(subempleo) y del empleo informal, en ambos casos se obtienen remuneraciones inferiores al promedio y no se ajustan a la jornada laboral promedio.

### 3.3.5 Monetario y de Financiación.

En el expediente clásico y neoclásico el papel del dinero en la economía es neutral, sólo es un medio de cambio. Por lo tanto, la demanda de dinero o, lo que es lo mismo, el deseo del público de mantener dinero en forma líquida, tendría sentido "en función de las transacciones presentes o futuras, ya que el dinero no satisface directamente ninguna necesidad ni tampoco es un medio de producción" (Moltó, 1996, p. 284). De esta concepción deriva la teoría cuantitativa del dinero, según la cual:

$$MV = Qp \quad (1)$$

Lo que significa que la cantidad de dinero que circula en la economía (M) multiplicada por el número de veces que circula cada unidad monetaria (V=Velocidad) debe ser igual al número de mercancías en circulación (Q) multiplicado por el índice medio de precios (p).

De esta forma, si hacemos (Qp) igual a P, o sea, a la suma de todos los precios, obtendremos:  $M = P/V$ . (Mandel, 1972). Quedando así determinada la cantidad de dinero en función del volumen de transacciones o, de una manera más precisa, en función del volumen de ventas totales y de la velocidad de circulación del dinero.

Esto significa que cualquier incremento en M más allá del volumen de transacciones tendrá como efecto único el incremento en los precios. La relación, directamente proporcional, entre la cantidad de dinero y los precios sólo operaría bajo el supuesto de que las transacciones no puedan aumentar más, lo cual sería cierto en situación de pleno empleo; pero si el escenario es el de mano de obra desempleada y capacidad de producción instalada no utilizada, entonces un aumento deliberado (exógeno) en M se reflejará en un aumento tanto en el volumen de producción como en los precios, incluso puede suceder que los precios no aumenten o aumenten muy poco dependiendo de qué tan lejos



esté la economía del pleno empleo<sup>9</sup>.

Para Keynes la demanda del dinero con el fin de realizar transacciones es un motivo pero no el único. Existe otra función en la que el dinero sirve como reserva de valor, es decir, como una forma de conservar riqueza y poder de compra, cosa que se logra mediante el atesoramiento. Bajo esta perspectiva el dinero tiene las características de un activo financiero cuya ventaja frente a otros activos financieros en su mayor liquidez lo que le permite a su poseedor convertirlo de manera inmediata en activos reales o en otros activos financieros, pero tiene la desventaja de que no ofrece ningún tipo de rendimiento cosa que sí sucede con otros papeles financieros como los bonos, las letras de cambio, las acciones, etc., aunque éstos tienen un bajo grado de liquidez.

De allí entonces que la demanda de dinero se explique también, además de ser un instrumento de pago o un medio de cambio, por su alto grado de liquidez o, en otras palabras, por ser un instrumento de amplia aceptación, lo cual le permite adquirir cualquier otro activo (real o financiero) de manera inmediata y sin ningún costo de transacción.

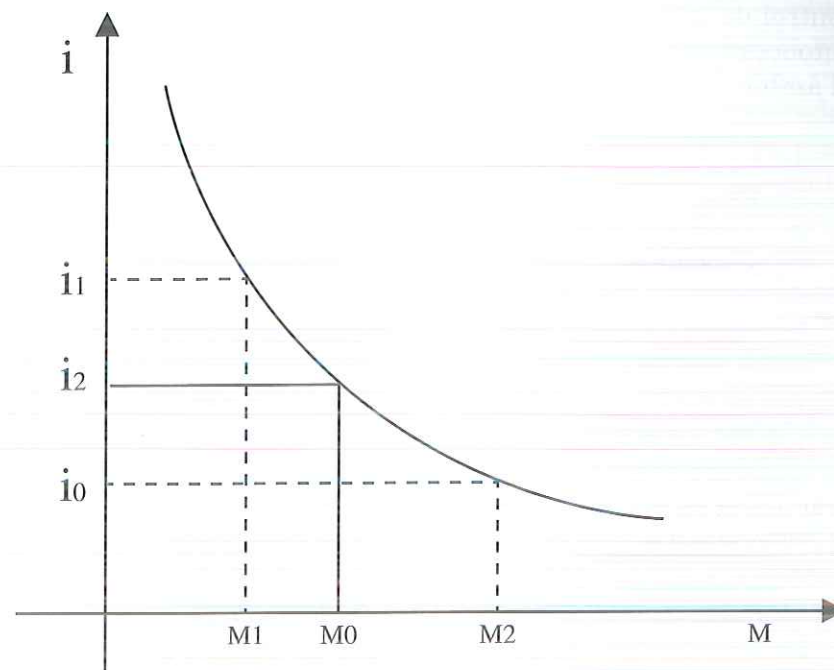
El atractivo del dinero es entonces su liquidez y las personas e instituciones mantienen una parte de su riqueza bajo la forma dinero con el fin de especular con ese atractivo, es decir, cobrar por desprenderse de la liquidez que supone la tenencia de dinero. A esto Keynes lo llamó "el motivo especulación de la demanda de dinero" (Keynes, 2000) queriendo con ello señalar que las personas no estarían dispuestas a desprenderse de la liquidez que supone el "atesorar" a menos que se les compense por ello.

Es precisamente desde esta perspectiva de la demanda de dinero que deriva "la tasa de interés", este concepto tan fundamental en la estructura y dinámica del entorno económico, se define entonces como el pago que hay que realizar a quienes posean liquidez para que se desprendan de la misma o también "el precio que piden los agentes en disposición de recursos líquidos, por no atesorar" (Moltó, 1996, p. 285). La relación entre

<sup>9</sup> He aquí una diferencia sustancial entre el enfoque neoclásico y monetarista para el que el ajuste en la economía se da vía precios y la teoría keynesiana que plantea que el ajuste es por la vía de las cantidades.

la preferencia por la liquidez<sup>10</sup> y la tasa de interés se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico No. 15 Curva de preferencia por la liquidez



El gráfico supone que, dada una determinada cantidad de dinero o de recursos líquidos en el sistema, la preferencia por la liquidez comienza a depender del nivel de las tasas de interés ( $i$ ). Si éstas suben y se ubican en un nivel alto, entonces habrá una mayor disposición de las personas para desprenderse de liquidez, entre otras cosas porque tasas de interés altas generan expectativas de futuras bajas. Lo contrario sucede cuando las tasas de interés se reducen.

<sup>10</sup> Esta preferencia es muy sensible a eventos o circunstancias de tipo político y social. La incertidumbre sobre la evolución de ciertos factores políticos y sociales, aumentará la preferencia por la liquidez a la tasa de interés vigente; el efecto obvio en el ámbito económico, es el incremento en las tasas de interés o en la tasa de cambio para el caso de una moneda divisa.



Pero tal como se ha indicado, la preferencia por la liquidez también es afectada por factores políticos y sociales y por cambios provocados en la cantidad de dinero. La preferencia por la liquidez no es solamente una causa de las tasas de interés, también es consecuencia de factores externos (provenientes de otros ámbitos) y de factores internos como sería en este caso el control de la cantidad de dinero: la tasa de interés está sujeta entonces a diversos factores, externos unos y pertenecientes otros al ámbito de la economía.

1.  $i = f$  (preferencia por la liquidez, cantidad de dinero) pero
2. Preferencia liquidez =  $f$  (tasa de interés, factores políticos y sociales).

Aunque a la larga todas las variables involucradas en 1 y 2 están funcionalmente correlacionadas, el grado de cumplimiento de esas múltiples relaciones no es fácilmente predecible, ya que no siempre la incertidumbre política o la agudización de conflictos sociales conlleva a que los agentes prefieran en la práctica la forma dinero a otras formas de riqueza. Sin embargo, la relación entre la cantidad de dinero en circulación y la política de redescuento de los bancos centrales con las tasas de interés del mercado cuenta con una mayor evidencia empírica.

La función del dinero como medio de cambio da origen al concepto de precio como expresión monetaria del valor de los productos, con lo cual el precio no tendría otra función distinta a la de reflejar la proporción en que unas mercancías se cambian por otras. De otra parte, la función del dinero como reserva de valor bajo la forma de liquidez, da lugar al concepto de tasas de interés, la cual también es una forma de precio: el que se paga para que los poseedores de liquidez se desprendan de la misma.

Por último, el intercambio de bienes y servicios a escala mundial pone en escena monedas de diversas nacionalidades; esto implica que además del intercambio de bienes del que deriva el concepto de "precio internacional", se genera un intercambio subyacente entre monedas del cual surge un nuevo precio: la tasa de cambio, entendida como el precio que se debe pagar por la moneda divisa, es decir, por la moneda que ha sido aceptada como unidad de cambio. La tasa de cambio es una variable muy

sensible a las expectativas que se generan como consecuencia de situaciones no normales en los ámbitos políticos, sociales y militares.

Como resultado de lo anterior se constituye en la economía un "sistema de precios" concepto que hace referencia a la existencia de un conjunto de precios diversos: precio de bienes y servicios nacionales e internacionales, tasa de interés y tasa de cambio.

El concepto de precio deviene así como una "expresión monetaria" en tanto expresa la cantidad de unidades de una moneda específica que hay que entregar a cambio de una unidad de un bien, de un servicio o de otra moneda cualquiera. Bajo esta perspectiva, el sistema de precios regula las actividades de producción y de circulación que se generan en el sector real de la economía, de aquí que, como lo señalamos antes, quizás la función más genérica, y por qué no la más importante, del dinero en las economías de mercado es la de ser el articulador por excelencia de todas las actividades de la economía; lo novedoso en este momento es el señalamiento de que dicha articulación se hace a través del sistema de precios (precios propiamente dichos, tasa de interés y tasa de cambio) y bajo las leyes propias del mercado y/o de la regulación estatal.

El otro campo importante en el terreno monetario es el de la financiación. En realidad todas las actividades económicas son financiadas de uno u otro modo, en razón a los requerimientos previos de capital dinero para ponerlas en marcha. Aquí es necesario destacar dos situaciones:

En primer lugar, la financiación se hace recurriendo o bien a recursos propios (reserva de valor en forma de dinero) o bien al crédito bajo cualquiera de sus diversas modalidades. En segundo lugar, la financiación puede estar referida a actividades productivas propiamente dichas o a actividades de gasto y consumo. En el primer caso, el crédito anticipa capital monetario para la adquisición de elementos productivos (mano de obra, materias primas, insumos, maquinarias y equipos, etc.), en el segundo, el crédito permite a las personas adquirir bienes de consumo respaldado con ingresos futuros; a este respecto habría simplemente que recordar que el crédito de consumo es el soporte empírico de la teoría del ingreso permanente desarrollada por Friedman, en la que señala que el consumo familiar depende no sólo del ingreso actual, sino también de las expectativas de ingresos futuros; sin embargo, no hay duda que aunque las



personas tengan cierta seguridad sobre sus ingresos futuros la decisión de consumir con base en esos ingresos depende también de las tasas de interés aplicadas a los bienes de consumo, en un momento determinado.

De esta manera, el índice de precios, las tasas de interés y la tasa de cambio se constituyen en indicadores relevantes, para analizar en un determinado momento las características esenciales del entorno económico a partir del componente monetario; lo que resulta claro a este respecto es que cuando el índice de precios crece desmedidamente arrojando una tasa de inflación relativamente alta o cuando las tasas de interés y la tasa de cambio están muy por encima o muy por debajo de sus niveles "normales", el entorno económico en su conjunto resulta poco favorable para el crecimiento de la producción y del empleo en la economía, en la medida en que dichas situaciones extremas podrían tener efectos no saludables sobre otras variables relevantes de la economía: consumo, ahorro e inversión, en el componente del gasto; distribución del ingreso; en el componente del ingreso; exportaciones, importaciones y flujos de capital hacia o desde afuera, en el componente externo; etc.

La cantidad de dinero que circula en la economía se constituye así en una variable fundamental dentro de la estructura monetaria de un país. Ese quantum contiene un componente endógeno y uno exógeno, lo cual quiere decir que aun cuando, en últimas, su determinación depende de decisiones de los bancos centrales (exógenas) se presentan situaciones que "obligan" a que se incremente o se disminuya la cantidad de dinero en circulación (endógenas); así por ejemplo, las exportaciones de bienes y servicios o los créditos provenientes del exterior suponen la entrada de dólares que al ser monetizados (cambiados por moneda nacional) incrementan automáticamente cantidad de dinero en la economía, este incremento lo puede evitar el banco central con el uso de instrumentos que contrarresten este hecho o puede incluso, por medio de algunas medidas especiales, demorar el proceso de monetización; lo mismo, pero en dirección contraria, se presentaría por efecto de las importaciones o por cualquier otro evento que suponga la salida de dólares del país. Otro hecho que explica la endogeneidad de la cantidad de dinero es el aumento del producto interno real o físico; en efecto, si la producción real de la economía crece en un determinado porcentaje, el dinero en circulación "debe" también hacerlo en la misma proporción

en aras de mantener estable la relación precio/cantidad previamente existente, pues si no lo hace así, entonces esa relación se verá afectada ya sea por una elevación en los precios (en el caso de que la cantidad de dinero se incremente en un porcentaje mayor) o por una baja del nivel de precios si el banco central no incrementa el dinero en circulación o lo incrementa en un porcentaje inferior al observado en el producto.

Por último, la inflación no monetaria, es decir, aquella que se explica por causas relacionadas con factores de oferta (costo de producción) o con factores inerciales (expectativas, especulación, poderes monopólicos) es otro fenómeno que explica el componente endógeno del volumen de dinero en la economía. En efecto, si cada año se presenta un incremento en los precios no explicado por factores monetarios, entonces el banco central "debe" proveer el dinero adicional suficiente para atender esos mayores precios en aras de mantener la relación precio/cantidad.

En síntesis, el incremento del circulante que se explica por la dinámica propia de la economía (componente endógeno), se puede expresar con la siguiente ecuación:

$$\Delta M = \Delta \text{PIB Real} + \text{Monetización neta de dólares} + \text{inflación no monetaria (2)}$$

Sin embargo, cuando se dice que la cantidad de dinero que circula en la economía es una variable esencialmente exógena, eso se debe exclusivamente al hecho de que el banco central no está obligado a actuar según lo que indica la fórmula anterior, sino que lo hace en función de los objetivos que se haya fijado, especialmente en materia de inflación y de tasas de interés.

La cantidad de dinero (M) responde, como hemos dicho, a factores propios de la dinámica económica pero su monto real y su tasa de crecimiento depende en últimas de las decisiones del banco central. De la cantidad de dinero que circula en la economía se deriva el concepto de oferta monetaria en razón a que dicho dinero se encuentra disponible ya sea para realizar transacciones (pagos diferidos, compras de bienes y servicios, atesoramiento) o para efectos especulativos. En este último caso, la oferta monetaria se materializa en los depósitos a la vista y en los ahorros corrientes que realizan los agentes, los que a su vez se pueden ceder a otros agentes por medio del sistema de créditos (préstamos para con-



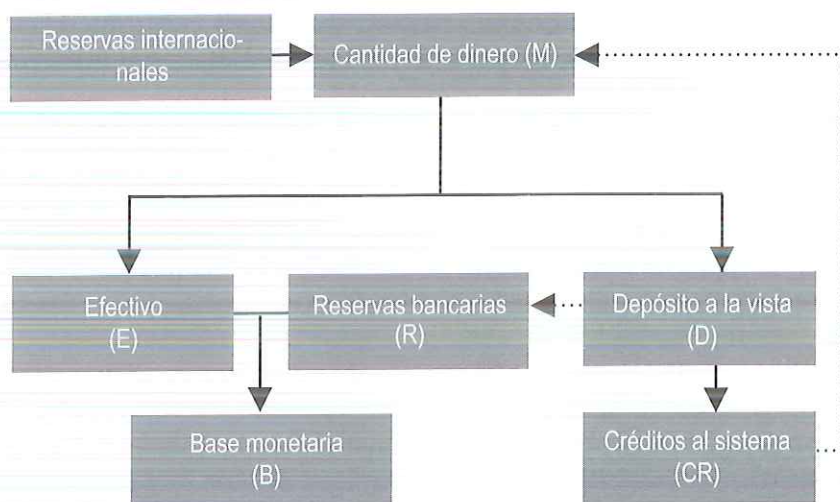
sumo, para inversión, para el pago de deudas, etc.).

La oferta de dinero está conformada entonces por el dinero efectivo en manos del público y por los depósitos a la vista en cuentas corrientes y de ahorro; este efectivo, más las reservas que mantienen los bancos comerciales en el banco central constituyen la oferta de dinero de alta potencia (Blandchard, 2000) o de alto poder expansivo (Sachs, 1994) lo cual no es otra cosa lo que se conoce como la "base monetaria".

Nos interesa en este momento destacar que la oferta monetaria primaria, es decir la que se expresa bajo la forma de efectivo y depósitos a la vista, determina el grado de liquidez con que cuenta la economía a la vez que de dicha liquidez depende el comportamiento de los precios, la tasa de interés y la dinámica del crédito.

La estructura de variables e indicadores del componente monetario y de financiación se muestra en el siguiente esquema:

Gráfico No. 16. Estructura Monetaria



El banco central posee los instrumentos necesarios para modificar la base monetaria, lo puede hacer aumentando o disminuyendo la cantidad de dinero efectivo en manos del público (operaciones de mercado abierto) y/o modificando hacia arriba o hacia abajo las reservas bancarias (encaje).

La base monetaria (B) está determinada, por las operaciones de compra y venta de bonos a cambio de dinero, por parte del banco central (Dornbusch, 2002). Esta variable es la que en últimas puede ser manipulada por los bancos centrales para activar procesos monetarios. Formalmente la situación se puede ilustrar así:

$$M = E + D \quad (3)$$

$$B = E + R \quad (4)$$

En donde:

M = Cantidad de Dinero en Circulación.

B = Base Monetaria.

E = Efectivo en manos del público

R = Reservas bancarias en el Banco Central.

Ahora bien, la relación entre la cantidad de dinero (M) que es la variable que genera procesos en la economía y la base monetaria (B) que es la variable sobre la cual actúa directamente el Banco Central a través de la política monetaria, se expresa mediante la siguiente formulación (Dornbusch, 2002):

$$M = (1 + ed / (rd * ed) + ed) * B \quad (5)$$

Donde ed representa la relación entre el efectivo (E) y los depósitos (D) y rd la relación entre las reservas bancarias (R) y los depósitos. De tal manera que:

$$ed = E/D = \text{depende de las preferencias del público.}$$

$$rd = R/D = \text{depende del Banco Central.}$$

De aquí se desprende:

- La cantidad de dinero en circulación (M) depende de la "base monetaria", la cual está determinada totalmente por el Banco Central.
- Si aumenta el coeficiente de reserva, es decir, el encaje bancario (rd), entonces el multiplicador de la base monetaria se incrementará, aumentando así el efecto sobre la cantidad de dinero de un cambio provocado en el dinero de alta potencia. Este coeficiente depende también del Banco Central.



- Si las preferencias del público por el dinero efectivo en relación con los depósitos se incrementan, entonces se reducirá el valor del multiplicador de la base monetaria, con lo cual el efecto expansivo de un aumento en la base monetaria será menor. Sin embargo, este elemento tiene más un carácter circunstancial, pues sólo en circunstancias muy específicas el público cambia de actitud frente a la distribución de sus ingresos y de su riqueza entre efectivo y depósitos bancarios, incluyendo dentro de estos últimos los depósitos en cuenta de ahorro corriente.

La variable crédito es también un elemento activo dentro del componente monetario y es, por lo tanto, una variable relevante para el análisis del entorno económico. Recuérdese que la colocación del dinero por parte del sistema bancario y financiero en manos de agentes privados y de instituciones públicas, está destinado o bien al gasto en consumo incluyendo los pagos diferidos, o bien a actividades productivas por parte de las empresas o de inversión pública en infraestructura física y social por parte de las entidades estatales. En todos estos casos lo que se observa es que la dinámica del crédito está ligada a la dinámica de la totalidad económica en la medida en que con él se activan variables propias de la producción y del gasto generando un efecto expansivo, o contractivo según sea el caso, en muchas de las actividades económicas.

El comportamiento del crédito generalmente ha estado asociado con el nivel de las tasas de interés, mediante una relación inversa. Sin embargo, no siempre es así ya que las expectativas tanto de los oferentes del crédito (sistema financiero) como de los demandantes, con relación a las situaciones económicas (crecimiento, desempleo, tasa de cambio, etc.) y a factores no económicos pueden tener una fuerte influencia en la reducción de la solicitud de préstamos o en el aumento de requisitos exigidos por quienes los conceden. A este respecto, fenómenos muy particulares se han observado en Colombia en el periodo de recesión que se inició hacia 1996; en los primeros momentos de esta fase de descenso, las tasas de interés se mantuvieron a niveles excesivamente altos lo que generó una ola especulativa acompañada de enormes facilidades para obtener préstamos. En este contexto, y a pesar de las elevadas tasas de interés, el crédito no experimentó bajas manteniendo su dinámica normal, pero como la crisis se

mantuvo y el desempleo se disparó entonces se incrementó la cartera morosa y el sistema financiero colapsó; posteriormente las tasas de interés cayeron a niveles históricamente bajos pero el crédito no se reactivó, pues, la desconfianza por parte de las instituciones financieras y el temor o incertidumbre por parte de los usuarios frenaron dicha reactivación.

Otro aspecto que no hay que olvidar es que así como en teoría las bajas tasas de interés favorecen la colocación de créditos, también afectan negativamente la captación de recursos monetarios. Pero aquí tampoco la relación siempre se cumple en toda su dimensión, pues, el primer determinante del ahorro, y consecuentemente del ahorro financiero<sup>11</sup>, es, como dice Keynes, el ingreso disponible; sólo un incremento en esta variable puede generar aumentos en el ahorro.

### 3.3.6 De regulación

La intervención del Estado en la esfera económica se presenta bajo dos formas particulares:

- Como productor de bienes estratégicos y de capital público: servicios básicos, petróleo y otros minerales, obras de infraestructura, etc.
- Como regulador del comportamiento de la economía, a través del uso de instrumentos de política económica (fiscal, monetaria, cambiaria, etc.) encaminados ya sea a promover la expansión de la economía, o a la búsqueda de la estabilización macroeconómica.

En el primer caso, el Estado se convierte en empresario, lo cual le obliga a un manejo adecuado y eficiente de los recursos públicos. En el segundo caso, el Estado se hace responsable del curso que debe seguir la economía en un momento determinado al fijarse metas de crecimiento, de empleo y de inflación.

De acuerdo con Paul Samuelson, el Estado dispone de tres grandes instrumentos de intervención en la economía<sup>12</sup>:

<sup>11</sup> Con el término de ahorro financiero, nos referimos de manera específica al ahorro que las personas naturales y los entes jurídicos mantienen bajo la forma de papeles rentables, por contraste con el ahorro corriente.

<sup>12</sup> SAMUELSON, Paul. Economía, Mc Graw Hill, Madrid, 1.994. pp. 361 y 362.



1. Los impuestos, con los cuales se logra que el gasto total de la economía se comparta entre el sector público y el privado. Los impuestos aseguran que una parte del ingreso nacional se destine a la producción de bienes públicos, lo que crea condiciones para aumentar el bienestar general.
2. Los gastos, los cuales se distribuyen entre funcionamiento, inversión y el pago de servicios de la deuda pública. Del destino que se le de al gasto público, por ejemplo hacia la educación, la salud, la construcción de obras de infraestructura, el desarrollo de la ciencia y la tecnología, entre otros aspectos, depende el énfasis que haga el Estado entre la equidad social y la eficiencia del sistema productivo.
3. El control directo que ejerce sobre los individuos y las empresas para la realización de determinadas actividades económicas, esto incluye la expedición de licencias, el control de precios, el establecimiento de horarios, etc. Para este propósito se crea un marco jurídico.

En síntesis, Samuelson describe cuatro funciones principales en el desempeño del Estado<sup>13</sup>:

1. Elaborar el marco jurídico para el funcionamiento de la economía de mercado.
2. Garantizar la estabilidad macroeconómica, a través de la política económica.
3. Influir en la asignación de los recursos para mejorar la eficiencia económica, por ejemplo construyendo obras de infraestructura física.
4. Establecer programas que influyan en la distribución del ingreso, por ejemplo impulsando la educación primaria y la atención a la salud básica.

Por último, debido a que maneja recursos públicos y al compromiso con el bienestar de la sociedad, el Estado a través de sus funcionarios tiene que buscar a la vez, la eficiencia y la equidad.

Genéricamente hablando, la Política Fiscal tiene dos grandes componentes: el gasto y los ingresos públicos. Un modelo

<sup>13</sup> *Ibid*, p. 365

de Política Fiscal no es otra cosa, que el diseño de un sistema impositivo y de una estructura de gastos focalizados. De la filosofía que sirve de inspiración y de los principios que orientan tanto al sistema impositivo como la estructura de los gastos, dependerá si la Política Fiscal de un país está encaminada a una mejor distribución del ingreso o a favorecer criterios de eficiencia económica.

En lo que corresponde al sistema de impuestos, dos principios de carácter universal han servido de base para su diseño en casi todos los países del mundo:

- De un lado, está el principio del beneficio, defendido por Adam Smith. Según éste, los individuos deben pagar sus impuestos de manera proporcional a los beneficios que reciben de los programas públicos, lo cual significa que el sistema de impuestos que se establezca estará en función de la forma cómo han de gastarse los ingresos públicos, pues el Estado tendrá que retribuir con bienes y servicios públicos a las personas que han contribuido con el pago de impuestos, en proporción a dicha contribución.
- El enfoque del beneficio, en la medida en que condiciona los gastos a los impuestos, imposibilita al Estado para utilizar los ingresos públicos en función de objetivos redistributivos y de equidad. En efecto "para que la imposición según el beneficio sea equitativa, hay que suponer que existe en principio un estado adecuado de distribución"<sup>14</sup>, pero, como se sabe, una de las características de los países atrasados es la inadecuada distribución del ingreso entre sus habitantes.
- El otro principio es el de la capacidad de pago, según el cual la cantidad de impuestos que deben pagar los individuos está relacionada con su renta, su riqueza o su capacidad de pago. Desde esta perspectiva, el gobierno no está obligado a estructurar sus gastos en función de las demandas de servicios públicos por parte de quienes han pagado impuestos, es decir, que la forma como el Estado distribuye el presupuesto entre los distintos niveles del

<sup>14</sup> MUSGRAVE, Richard. Hacienda Pública. Quinta Edición. p. 266



Gasto Público no depende de la estructura tributaria establecida: el principio de la capacidad de pago plantea que quienes obtienen mayores ingresos por trabajo y/o por capital deberán pagar mayores impuestos, independientemente de la estructura del Gasto Público.

De hecho, en sociedades con profundas desigualdades en la distribución del ingreso, como sucede en casi todos los países atrasados del mundo, una estructura de impuestos basadas en el principio del beneficio sólo lograría ahondar aún más las diferencias sociales. Por el contrario, el principio de la capacidad de pago apunta precisamente a establecer una sociedad más equitativa en la medida en que los gastos públicos, aún cuando estos beneficien a todos los sectores por igual, serían financiados, principalmente, por los sectores de mayores ingresos.

Históricamente en casi todos los países ha predominado el criterio de la capacidad de pago, con lo cual se fortalece la idea de que una de las funciones prioritarias de los gobiernos es la redistribución del ingreso por medio de la aplicación de altas tasas impositivas a los individuos con elevada renta. Sin embargo, no todos los ingresos públicos provienen de impuestos aplicados a la renta sobre la base del principio de la capacidad de pago; cada vez un mayor porcentaje de dichos ingresos se soportan en los llamados impuestos a las ventas o al consumo los cuales se aplican a aquellos productos con una elevada participación en la producción manufacturera y en la demanda de un país.

Hasta ahora, se ha desarrollado la hipótesis según la cual, en términos de equidad, un sistema de impuestos basado en el principio de la capacidad de pago favorece una mejor distribución del ingreso, puesto que las personas con mayor renta habrán de pagar mayores impuestos, independientemente de a quién beneficien los servicios públicos financiados con esos impuestos.

Hasta aquí se ha analizado el tema de la equidad a partir de sistemas impositivos basados en el principio del beneficio y de la capacidad de pago. Otro aspecto muy diferente, pero estrechamente ligado al anterior, es el que tiene que ver con la relación entre los impuestos y la eficiencia del sistema en términos económicos. Esta relación se puede expresar bajo una doble perspectiva:

- La primera consiste en hacer comparaciones entre los tres agentes principales de la economía: gobierno, productores y consumidores. De hecho, el recaudo de tributos genera un beneficio (ingreso) para el gobierno pero a costa de una pérdida de bienestar para los consumidores y los productores: Si esta pérdida es mayor que el beneficio obtenido por el gobierno (como se cree que sucede generalmente), entonces se presenta lo que Joaquín Bernal denomina "el costo de los impuestos en términos de eficiencia". "De allí la conclusión de que el nivel óptimo de las tarifas puede ser relativamente bajo y la recomendación -que ha sido llevada a la práctica en muchas reformas tributarias en todo el mundo- de atar el problema del recaudo tributario mediante la ampliación de las bases gravables, al tiempo que se reducen las tarifas impositivas, con miras a amortiguar la magnitud de dichas pérdidas netas de bienestar social o insuficiencias causadas por los tributos"<sup>15</sup>.
- La segunda perspectiva de la relación entre impuestos y eficiencia es la planteada por los proponentes de la "teoría de la oferta" quienes argumentan que hay impuestos que desestimulan la producción de mercancías debido a que afectan las ganancias de los empresarios y esto hace que las inversiones se disminuyan y, por lo tanto, aumente el desempleo. Este planteamiento es apoyado por Laffer, para quien si la tasa de impuesto se eleva más allá de cierto nivel óptimo, el recaudo de ingresos por parte del gobierno se reduce precisamente por el impacto negativo sobre la producción.

Las dos perspectivas buscan en el fondo que la tasa de impuesto sea la menor posible, pues con ello se lograría una mayor eficiencia tanto en la producción como en el consumo. Sin embargo, esto puede conllevar a una disminución de los ingresos públicos lo cual afectaría posibles políticas de gasto público en favor de los sectores con menores ingresos.

El gasto público es también un instrumento fundamental para diseñar políticas que favorezcan la equidad, o que le den

<sup>15</sup> Bernal, Joaquín. Política Fiscal. En Lora, Eduardo. Introducción a la Macroeconomía Colombiana. Tercera Edición. p. 156.



un mayor énfasis a la eficiencia. En todos los países del mundo, la estructura del gasto público se configura a partir de tres (3) componentes:

- *Gastos de Funcionamiento*: Erogaciones necesarias para el normal funcionamiento de las entidades del Estado. Dentro de estas se incluyen los siguientes rubros:
  - Remuneración a factores de producción utilizados, tales como salarios, intereses, rentas, etc.
  - Gastos derivados de la compra de bienes y servicios que necesita el Gobierno para atender su operación.
  - Transferencias en las cuales el Estado actúa sin pretender retribución alguna, con lo que tiende a amparar a ciertos grupos, promover justicia social y fomentar la expansión de actividades consideradas estratégicas.
- *Gastos de Inversión*: Erogaciones destinadas a incrementar la infraestructura física y al desarrollo social. Incluyen:
  - Inversión en infraestructura física: Se destina a promover la realización de obras o proyectos de infraestructura física o compras de activos fijos. Ejemplo: Construcción de un acueducto o de una carretera.
  - Inversión en desarrollo económico: Dirigido a generar ahorro e inversión a través de inversiones directas (capitalizaciones) o subsidios.
  - Inversión en desarrollo social: Incluye los desembolsos para la educación, salud, vivienda, recreación, cultura, deporte, seguridad, promoción de sectores específicos.
- *Servicios de la Deuda*: Pago de intereses y comisiones por la deuda adquirida por el gobierno tanto externa como interna.

La distribución de los gastos de inversión pública entre infraestructura y desarrollo social es el primer factor explicativo de la relación entre equidad y eficiencia en la política fiscal, desde la perspectiva del gasto público.

En efecto, cuando la política de gastos favorece el desarrollo de obras físicas como vías, telecomunicaciones, puertos o gran-

des represas de generación de energía eléctrica, lo que se hace en realidad es crear una base material favorable al desarrollo de la producción de bienes y que a la larga hace más eficiente el sistema productivo: “El papel de la infraestructura física en este proceso consiste en permitir que una economía que está dividida en mercados que son pequeños y aislados se convierte luego en un mercado conectado y grande que permita la producción en gran escala y la especialización en la producción”<sup>16</sup>. Sin embargo, este tipo de políticas, aunque en realidad son claves para el progreso, antes que reducir podría más bien ampliar las enormes desigualdades existentes en la distribución del ingreso entre los miembros de la sociedad: en este caso se estaría frente a lo que se denomina gastos regresivos. Este impacto negativo se presentaría si la inversión en infraestructura agota los recursos para la inversión social.

De otra parte, dentro del presupuesto destinado a la inversión social se podrían presentar situaciones que no favorecen necesariamente la equidad social. Así por ejemplo, el gasto en la educación destinado al desarrollo de la educación superior (pregrado y posgrado) y a la investigación científica se considera, desde la perspectiva redistributiva, como gastos regresivos, por cuanto favorecen principalmente a sectores de estratos medios y altos; por el contrario una estructura de gastos progresivos, sería aquella que destine el mayor porcentaje de la inversión total y de la inversión social al desarrollo de la educación básica primaria y media, a algunos servicios públicos (agua potable, alcantarillado, etc.), a la prevención de enfermedades y a subsidios a la vivienda y al desempleo, entre otros.<sup>17</sup>

Aunque es un deber del Estado crear las condiciones materiales que se requieren para el crecimiento de la producción y de la productividad y para el mejoramiento de la competitividad de la economía nacional (especialmente por el proceso de globalización actual), el mejoramiento de las condiciones de vida de la población más pobre y la búsqueda de una sociedad más equitativa deberá ser una prioridad de todos los gobiernos. En efecto, como lo establece el artículo 366 de la Constitución Nacional de Colombia “el bienestar general y el mejoramiento

<sup>16</sup> Unidad de Análisis Macroeconómico. Cuadernos de Macroeconomía No. 7 de Febrero de 1993. p. 2.

<sup>17</sup> Véase Murtra, Low y Gómes, Ricardo. Op. Cit, pp. 244 y 245.



de la calidad de vida de la población son finalidades sociales del Estado. Será objetivo fundamental de su actividad la solución de las necesidades insatisfechas de salud, de educación, de saneamiento ambiental y de agua potable. Para tales efectos, en los planes y presupuestos de la nación y de las entidades territoriales el gasto público social tendrá prioridad sobre cualquier otra asignación"<sup>18</sup>. De esta manera, en materia de gasto público, un buen gobierno es aquel que logre establecer un equilibrio entre los objetivos de equidad y de eficiencia pero dándole prioridad al desarrollo social. Entre más cercanas estén las políticas fiscales de este equilibrio, se estará contribuyendo a crear un entorno de mejor calidad.

El otro aspecto de la intervención del Estado es el que se refiere a la política monetaria y cambiaria. Sin embargo, esta forma de intervención se intercepta en muchos aspectos con el componente monetario ya analizado.

La política monetaria, aunque es parte fundamental de la política económica, tiene la particularidad de estar sujeta a un ente autónomo con respecto a los poderes públicos, lo que en apariencia la deja por fuera de los mecanismos de regulación estatal ya que los objetivos de la economía real (producción, empleo y distribución del ingreso) no son prioritarios la finalidad de la política y de las autoridades monetarias es la estabilidad principal de precios, entendida ésta como la expresión de una tasa de inflación estable y relativamente baja en relación con los estándares internacionales, sin importar mucho que para ello se tenga que restringir el crédito, incrementar las tasas de interés o revaluar en términos reales la moneda nacional. Sin embargo, a través del manejo que las autoridades monetarias le den a las tasas de interés se pueden lograr objetivos positivos en términos de crecimiento y empleo.

El principal instrumento para el manejo de la política monetaria es la cantidad de dinero en circulación, esta variable, como ya se dijo en el componente monetario, puede ser ampliada o restringida manipulando la base monetaria y/o la oferta de crédito de la economía.

Hay dentro del contexto de la regulación un conflicto entre los objetivos monetarios y los objetivos de empleo y producción; este conflicto refleja las contradicciones entre la política mo-

netaria y la fiscal. Nuevamente un manejo equilibrado de este conflicto de objetivos constituyen un factor clave para la calidad del entorno económico.

### 3.3.7 Componente Externo.

La posición que hemos fijado hasta ahora es la de que el Estado Nación, tanto en su configuración territorial (espacio físico delimitado) como en los aspectos político administrativos, es la unidad básica para el análisis del sistema económico. Es decir que la economía nacional, entendida como el conjunto de actividades económicas que se desarrollan en un contexto geográfico y político determinado, es el referente principal para la comprensión de la naturaleza del entorno económico.

Desde este referente, es posible dimensionar espacios de análisis diferentes como por ejemplo el entorno económico local, regional o internacional. Sin embargo, el que la unidad básica sea la nación no niega la existencia de condicionantes externos a esa unidad; estos condicionantes, aunque han adquirido una mayor importancia en los últimos años a raíz del acelerado proceso de globalización económica y financiera, han tenido presencia desde los inicios mismos de la economía capitalista. En efecto, el comercio internacional ha jugado un papel esencial en los procesos de acumulación de capital tanto en las economías hoy desarrolladas como en las atrasadas.

El componente externo se define a partir del conjunto de factores que articulan la economía nacional con el resto del mundo. Estos factores se dividen en dos grandes grupos: los que se originan en el resto del mundo y que están fuera de control por parte de los agentes económicos internos y los que se derivan de la estructura económica nacional. En ambos casos se trata de factores que afectan la estructura interna.

Los principales factores de origen externo son: precios internacionales de los productos de exportación y de los importados, gustos y preferencias de los consumidores residentes en el resto del mundo, tasas de interés internacionales, actividad económica en algunos o en todos los países con los cuales la nación mantiene relaciones comerciales, inflación externa, inversión extranjera, flujos de capital y oferta mundial de productos similares o sus-

<sup>18</sup> Constitución Política de Colombia. Editorial Legis. Bogotá 1.995.



titutos a los que exporta la nación, entre otros.

Los principales factores de origen interno son: estructura sectorial y diversificación productiva, comportamiento de la tasa de cambio, tasas de interés e inflación domésticas, políticas de sustitución de importaciones comerciales, reservas internacionales, políticas de inversión extranjera, crédito externo.

La articulación entre los elementos de estos dos grupos da lugar a un conjunto de relaciones complejas con efectos diversos y en ocasiones contradictorios sobre el funcionamiento de las economías nacionales. En efecto, si los precios de los productos exportados no suben o suben menos con relación al precio de los productos importados, se estarán deteriorando los términos de intercambio con lo cual los ingresos derivados de las exportaciones tendrían menos capacidad de compra de los productos importados. Un deterioro en los términos de intercambio supone tener que pagar relativamente más por el mismo volumen de importaciones o simplemente recibir menos productos importados a cambio del mismo volumen exportado; en cualquier caso lo que se percibe frente a un deterioro de los términos de intercambio es una pérdida real del poder de compra de las exportaciones y por lo tanto una transferencia de valor (riqueza) desde los países con una relación de intercambio desfavorable hacia aquellos que, por el contrario, mantienen una relación favorable.

Formalmente, la situación es la siguiente (Castro y Lessa, 1998):

$$\text{IRI} = \text{IPX} / \text{IPm} \quad (1)$$

Donde:

IRI: Índice relación de intercambio

IPX: Índice precios exportación

IPM: Índice precios Importación.

Si este indicador se deteriora habrá que aumentar el volumen físico de las exportaciones para mantener el mismo volumen físico de importaciones. La capacidad de compra de las exportaciones depende entonces del volumen exportado y del IRI.

Capacidad de compra de las exportaciones = Volumen de exportaciones \* IRI. (2)

Sin embargo la capacidad de compra de las exportaciones es sólo un componente entre varios de los determinantes de la capacidad para importar que posee una nación. En realidad esta capacidad depende de la disponibilidad efectiva de dólares o de otras monedas fuertes:

Capacidad de importar = Capacidad de compra de las exportaciones + afluencia de capitales extranjeros – remesas de utilidades e intereses – salidas de capital extranjero. (3)

La variable “afluencia de capitales extranjeros” tiene tres fuentes posibles:

- La inversión extranjera directa (IED) que aún cuando posee la ventaja de no generar endeudamiento y, por lo tanto, de no afectar la capacidad de endeudamiento del país, sí compromete la propiedad de algunos factores y recursos productivos en manos de ese capital extranjero. Su real ventaja es que genera empleo en la medida en que contribuye a la formación del producto interno aunque una parte o el monto total de la utilidades obtenidas son remesadas al país de origen<sup>19</sup>.
- La segunda fuente son los créditos externos. La entrada de capitales por esta vía compromete al sistema a pagar intereses e ir amortizando el valor del crédito: En un periodo determinado la entrada neta de capitales será igual al monto de los préstamos menos las salidas correspondientes a amortizaciones y a intereses.
- Existe una tercera fuente estimulada por la liberalización financiera a escala internacional. Son los capitales especulativos que entran y salen de un país aprovechando oportunidades o evadiendo amenazas: actúan en función del comportamiento de las tasas de interés y/o de las tasas de cambio que prevalecen en un momento determinado; invierten como es de suponer siempre a corto plazo; huyen cuando hay amenazas de cambios desfavorables en las tasas de interés y en las tasas de cambio o cuando se genera incertidumbre e inestabilidad política.

<sup>19</sup> Esto depende de dos factores: de las políticas de expansión y en general de reinversión por parte de los inversionistas y de la legislación del país con relación a la inversión extranjera.



Un segundo conjunto de problemas derivados de las relaciones con el exterior se explican por los diferenciales entre las tasas de interés internacionales y las domésticas al igual que entre la inflación externa y la interna, los cuales tienen efectos indiscutibles sobre la actividad económica nacional. Si el diferencial es negativo en uno o en ambos casos, los efectos se reflejan en la dinámica del flujo de capitales y en la relación entre exportaciones e importaciones.

Gráfico No. 17. Efectos de los diferenciales de inflación y tasas de interés



$P^*$ : Nivel de Precios externos  $i^*$ : Tasas de interés externas  
 $P$ : Nivel de Precios nacionales  $i$ : Tasas de interés domésticas

Formalmente la situación sería la siguiente:

Sea  $P^*$  el nivel general de precios en los países del resto del mundo y  $P$  el nivel general de precios en la economía nacional, si  $(p^* - p)$  es menor que cero, es decir, un diferencial inflacionario negativo, los productos nacionales perderán competitividad en los mercados extranjeros a la vez que se abaratan las importaciones, esto por supuesto contribuye a la formación de un déficit en la balanza comercial con los subsecuentes problemas que tal situación implica ya sea sobre el endeudamiento externo o sobre el nivel de las reservas internacionales. Para contrarrestar este fenómeno, las autoridades monetarias cuentan con el mecanismo de la devaluación con el fin de anular la ganancia de los importadores y la pérdida de los exportadores que se derivan del diferencial negativo entre la inflación externa y la interna. La misma argumentación es válida para cuando el diferencial se presenta en las tasas de interés, si  $i^* - i$  es mayor que cero, una devaluación proporcional al diferencial debe contrarrestar la fuga de capitales hacia aquellos lugares con tasas de interés más elevadas.

La naturaleza del intercambio comercial con el resto del mundo es fundamental para evaluar el tamaño del impacto de las variables externas sobre la economía nacional y sobre la estructura y dinámica del entorno. Para analizar esta naturaleza se deben considerar los siguientes aspectos:

- Participación de las exportaciones y las importaciones dentro del PIB e igualmente la proporción entre la demanda externa y la demanda interna. Estas relaciones permitirán determinar el grado de apertura de la economía y por lo tanto su exposición a los cambios en la economía mundial.
- Origen y destino de las importaciones y de las exportaciones según países, grupos o bloques y nivel de desarrollo de los países; también es necesario considerar la lejanía o cercanía (países fronterizos) de las economías con las cuales se realiza intercambios comerciales. La medida adecuada en este caso es la participación porcentual de cada país o grupo en el total de exportaciones e importaciones; esta medida contribuye, además a determinar el grado de dependencia y las posibilidades de maniobra



de la economía nacional, es decir del entorno, frente al resto del mundo en general y a países específicos en particular.

- c) La naturaleza y el tipo de productos exportados e importados. Lo relevante aquí es si se trata de productos de origen primario (materias primas y alimentos), manufacturados y de servicios, y desde otra perspectiva si son productos de consumo intermedios o bienes de capital. Este aspecto debe permitir además determinar la naturaleza tecno – productiva de los bienes y servicios que están siendo objeto de intercambio, interesa por lo tanto establecer si los productos que se están exportando poseen un alto componente tecnológico o tienen un elevado valor agregado en conocimiento (capital humano), o son intensivos en el uso de mano de obra, todo esto en comparación con los productos importados.

Desde los inicios del capitalismo el mundo fue dividido en dos tipos de países, unos dedicados a producir y exportar alimentos y materias primas no procesadas y los otros a importar este tipo de productos y exportar bienes manufacturados con un alto componente de valor agregado. Con esto se estableció una particular división internacional del trabajo que organizó al mundo en países con una estructura primaria exportadora y países con una estructura productiva diversificada con una fuerte dosis en actividades industriales, estos países no sólo pudieron desarrollar la industria con base en avances tecnológicos, sino, que estos mismos avances le permitieron elevar la productividad de su sector agrícola concentrando fuertes contingentes de trabajadores en las actividades urbanas.

### 3.4 La Unidad de Análisis

La Unidad de Análisis en la que se materializan los componentes básicos es la Economía Nacional, con lo cual se quiere significar que las variables explicativas de la estructura de los componentes adquieren una dimensión territorial determinada por el contexto político administrativo del Estado Nación. Al interior de esta Unidad de Análisis, cada componente se comporta como un sistema abierto que, además de retroalimentarse a sí mismo, se

nutre de los elementos de los otros componentes permitiendo así un proceso de entradas y salidas permanentes, lo que convierte al conjunto en una totalidad dinámica.

En el proceso de comprensión de la naturaleza de la economía, lo primero que debemos establecer es el espacio territorial en el cual las actividades fundamentales se manifiestan integralmente, es decir, la unidad de análisis básica. Aun hoy en día, cuando se observa una tendencia acelerada a la internacionalización en los procesos productivos, en el intercambio de bienes y servicios y en los sistemas de financiación, la economía sigue teniendo un carácter nacional.

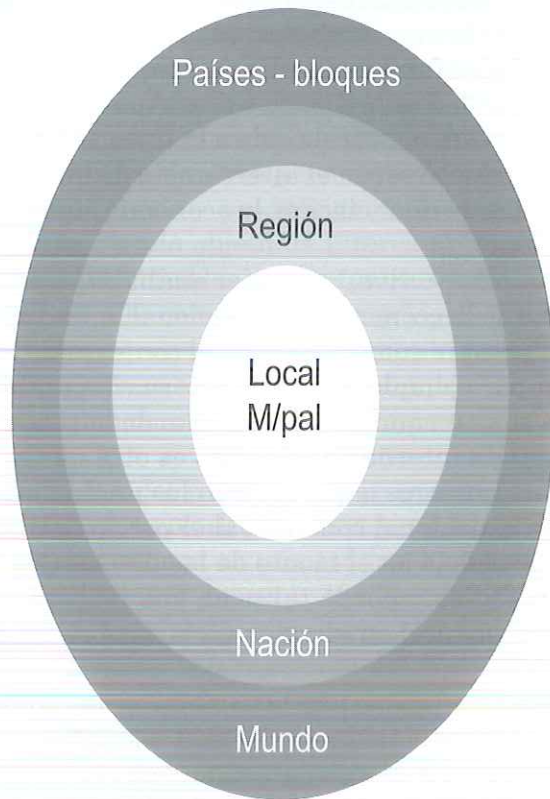
Desde esta perspectiva, cualquier análisis que haga referencia al contexto de la economía internacional, mundial, regional o local tendrá siempre como referente el contexto de la economía nacional; así por ejemplo, el precio internacional del café o del petróleo que se determina en el contexto de la relación entre la oferta y demanda internacionales, no es otra que el precio que pagan los consumidores o que reciben los productores anclados en un territorio nacional concreto; si el precio del café se incrementa, esto se refleja en el monto de las divisas que reciben los países exportadores y por lo tanto en sus reservas internacionales y, posiblemente, en el valor de la tasa de cambio en ese mismo país.

En el mismo sentido se puede demostrar que cualquier fenómeno novedoso acaecido en una región específica, por ejemplo el hallazgo de un yacimiento petrolífero, afecta en primer lugar la estructura económica nacional y desde allí se refleja en la regional.

Los dos ejemplos señalados, el del precio del petróleo o del café en el contexto internacional y el del hallazgo de un yacimiento minero en el regional, se reflejan necesariamente en la economía nacional, en razón a que existen fuerzas centrífugas y centrípetas que llevan a tal situación. En el siguiente gráfico se ilustra el carácter de “unidad de análisis” de la Nación (Estado-Nación) o, en forma precisa, de la economía nacional.



Gráfico No. 18. La Nación como Unidad de Análisis



La Nación como Unidad de Análisis y como eje articulador de los procesos económicos se soporta en diversos elementos:

- Un Estado sobre el cual se construyen procesos económicos cuyo marco regulatorio es la Constitución.
  - Un territorio con fronteras físicas que dan origen al concepto de soberanía nacional.
  - Un conjunto de hechos sociales y culturales cuya mayor expresión tiene lugar al interior del territorio.
  - Una base económica y una política económica que aunque pueda tener efectos en otros países, su alcance es prioritariamente nacional.
- < La globalización no elimina las naciones, las atraviesa, con lo cual crea un Sistema Mundo >

Lo que sucede en los países del resto del mundo, especialmente en aquellos países o grupos de países con los cuales se mantiene el mayor volumen de relaciones comerciales afectará en primer lugar a la economía nacional (fuerzas centrípetas) y a partir de allí esos efectos se pueden extender a regiones y localidades en razón simplemente a que lo regional o lo local son componentes territoriales de lo nacional. De manera parecida procesos de cambio que se originen en el contexto de la nación sin un origen específicamente regional o local (por ejemplo un aumento en los impuestos), tendrá efectos particulares (no iguales) sobre las estructuras económicas de estos dos espacios-territorios (fuerzas centrífugas).

Otra razón para señalar a la nación como el referente analítico del entorno económico, se deriva de la naturaleza de los componentes identificados. En efecto, aunque algunos de ellos como los de producción e ingresos puedan también valorarse dentro del contexto regional o local, otros como el monetario y el de regulación tienen como escenario obligado el territorio nacional. De manera más precisa, el componente monetario y de financiación (sistema de precios, cantidad de dinero en circulación, servicios bancarios, etc.) no se puede concebir, por lo menos por ahora, por fuera de la estructura del Estado-Nación independientemente de que dichas variables puedan ser afectadas por factores originados en el resto del mundo o en alguna región específica. Recordemos que el dinero es por encima de cualquier otra cosa el instrumento articulador del conjunto de las actividades económicas de un país.

Ahora bien, con la intensificación del proceso de globalización tanto económica, como política y su tendencia hegemónica, se ha vuelto común y de aceptación general la tesis según la cual los Estados Nación están perdiendo importancia, a la vez que su capacidad decisoria sobre el ordenamiento y la regulación de los procesos económicos se debilita paulatinamente. Esto es parcialmente cierto, pero aún está lejos de ser una realidad.

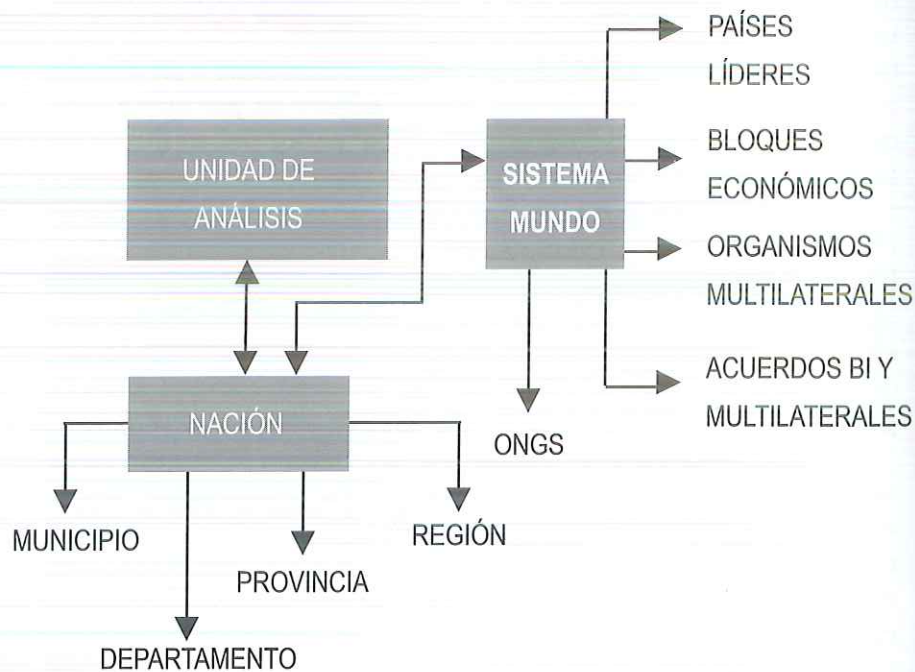
La merma del papel protagónico del Estado-Nación es cada vez más una realidad en aquellos países subdesarrollados y emergentes que a causa del creciente endeudamiento y de las consecuentes crisis, han tenido que someterse a las decisiones de organismos financieros multilaterales y aceptar la aplicación de programas de ajustes estructurales y macroeconómicos impuestos por dichos organismos, con lo cual hay una pérdida



relativa de la autonomía de sus gobiernos para diseñar las políticas económicas. Pero aún en estos casos la nación sigue siendo el referente principal.

El papel protagónico del Estado-Nación también se pierde a raíz de procesos de integración o de la creación de los llamados bloques económicos. Sin embargo, esto no es aun una realidad observable en la mayor parte del mundo, excepto en el caso de la Comunidad Económica Europea (Restrepo, 1996), especialmente a partir de su conversión en una Unión Monetaria con el establecimiento de una moneda única (El Euro) de un Banco Central único para la comunidad y de un parlamento europeo. Sin embargo, de continuar este proceso el resultado final podría ser el de un Estado-Nación mas grande en Producción, en Población y en Territorio (Zarur, 2002). Es decir, que antes que su desaparición se estaría más bien consolidando el papel del Estado-Nación, por medio de la creación de naciones más grandes, siguiendo el modelo norteamericano de Estados Confederados. El siguiente gráfico ilustra estos planteamientos.

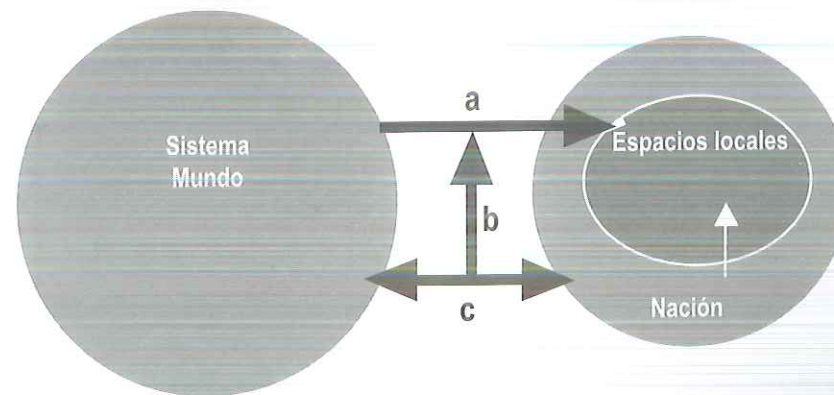
Gráfico No. 19. La Unidad de Análisis en el contexto del Sistema Mundo



Dentro de esta perspectiva, el proceso de globalización con el que se pretende homogeneizar el mundo bajo unos parámetros únicos, puede permear, sin eliminarlo, el contexto del Estado-Nación y de la economía nacional y penetrar en forma casi directa los espacios subnacionales. En efecto, en los últimos años las autoridades y los empresarios de muchas ciudades, provincias y departamentos han venido realizando contactos directos, esto es, sin intermediación del gobierno nacional, con organismos internacionales y con empresas y autoridades de otras naciones en busca ya sea de colaboración técnica, de apoyo financiero o para establecer convenios de cooperación y de intercambios comerciales, culturales, etc.

De manera figurada, lo que se estaría presentando por efectos de la globalización, es la apertura de nuevas compuertas de entrada de factores internacionales a los espacios subnacionales a través del Estado-Nación, pero sin que éste pueda interferir en dicho proceso. El gráfico 20 ilustra dicho proceso.

Gráfico No. 20. Efectos de la Globalización en la Unidad de Análisis



Del gráfico:

- a. Se abre una compuerta que permite que organismos globales, los que representan el sistema mundo, penetren directamente en los diferentes espacios locales (municipios, provincias, regiones, etc.).



- b. Muestra que a pesar de que los factores globales puedan incursionar directamente en lo local, los factores nacionales mantienen algún grado de influencia, lo cual es posible a través de complejas y diversas relaciones que aún persisten entre el sistema mundo y los estados naciones.
- c. Indica que el Estado-Nación continúa siendo un referente clave en la configuración del sistema mundo, muy a pesar del cada vez mayor poder de los organismos multilaterales.

A partir de la Economía Nacional como unidad de análisis, el entorno económico se erige como un proceso dinámico de articulación entre los siete componentes señalados. La articulación no tiene el carácter de un flujo circular de dos direcciones (nominal y real) como normalmente se presentan los llamados flujos macroeconómicos; por el contrario, se trata de una gama de relaciones de causa-efecto-causa que no se dan de manera directa entre componentes, sino a través de sus elementos constitutivos.

## 4. Análisis Técnico



#### 4.1. Introducción

Procederemos a partir de este momento a abstraer de cada componente los elementos relevantes (variables e indicadores) y las relaciones esenciales que constituyen la estructura y explican la dinámica del entorno económico<sup>1</sup>.

Es necesario señalar que esos elementos corresponden a la estructura interna del sistema económico y que por lo tanto existe un conjunto de factores externos o factores no económicos (fne) que inciden en la estructura y dinámica del entorno, lo cual obliga, en la medida en que exista la información y la claridad necesaria, a tenerlos en cuenta a la hora de realizar análisis de entornos concretos.

El procedimiento técnico consiste en el diseño de instrumentos o herramientas diversas (tasas, promedios, coeficientes, ecuaciones, funciones, diagramas, cuadros de registro, etc.) que permitan observar la panorámica económica global y dentro de ella el nivel de variabilidad y cambios significativos tanto en las variables relevantes, como en las relaciones esenciales entre dichas variables. Sin embargo, es fundamental no olvidar que en economía como en cualquier otra disciplina de las ciencias sociales, las mediciones, las predicciones y las relaciones funcionales entre variables ni son exactas, ni poseen el carácter de leyes generales; por el contrario son aproximaciones o tendencias que denotan, aunque no siempre, una cierta regularidad. Así por ejemplo, la medición del producto interno bruto, que es en últimas la variable fundamental para caracterizar la situación de una economía, arroja valores que contienen, casi siempre, un margen de error mayor o menor según sea el nivel de articulación o dispersión de las actividades económicas y de acuerdo también con la calidad de la información y con el nivel de sofisticación de las técnicas estadísticas utilizadas para el cálculo de su valor.

La historia de las predicciones económicas realizadas por instituciones de gran prestigio a nivel mundial y, en el caso de economías nacionales como la colombiana, por instituciones igualmente reconocidas, muestra que son más los desaciertos y las revisiones y ajustes que permanentemente se deben hacer,

---

<sup>1</sup> Recordemos que hemos identificado siete componentes básicos: producción, ingresos, gastos, población y empleo, monetario y de financiación, de regulación y externo. Cada uno de ellos es susceptible de expresarse, para efectos de medición y valoración, por medio de variables e indicadores, aunque en algunos casos su determinación sea cualitativa.



que los aciertos. Esto, por supuesto, no invalida ni la necesidad de los pronósticos, ni las técnicas estadísticas y econométricas que usualmente son utilizadas y que cada vez son más depuradas con el fin de reducir el margen de error, por el contrario, la realización de pronósticos ayuda a analizar la dinámica de la totalidad económica, pues el conocimiento, aunque sea aproximado, sobre las tendencias de ciertas variables permite presagiar la dinámica global.

Pero los pronósticos no son ni deben ser el único elemento para la toma de decisiones por parte de los diferentes agentes económicos (productores, consumidores, trabajadores, funcionarios públicos, etc.), pues la observación del comportamiento histórico y la interpretación adecuada del estado actual de las variables económicas más relevantes y de las relaciones que entre ellas se establecen son evidencias reales y concretas que facilitan la toma de decisiones. En muchas ocasiones, el mejor pronóstico es el que hace cada agente en función de su experiencia y de una observación adecuada de los hechos; por esta razón antes que saber hacia dónde va la economía, lo cual será siempre incierto, lo importante es conocer con algún rigor, cuál es la naturaleza del sistema utilizando para ello ciertas variables socioeconómicas claves como por ejemplo, las formas de producción que han predominado históricamente, la capacidad real de compra y, por lo tanto, de ahorro de los consumidores, el nivel de productividad y su evolución en el tiempo, el desarrollo del capital humano, el grado de dependencia de la economía con relación al resto del mundo, en especial con algunos países, la distribución del ingreso, de la cual depende en gran medida el tamaño del mercado interno y muchas otras variables más que, conjuntamente con el análisis de las relaciones fundamentales que se establecen entre algunas variables, determinan la estructura y la dinámica del entorno económico en el cual están inmersos los agentes.

Ahora bien, el análisis sobre el estado actual de la economía, que de alguna manera es el reflejo de su pasado histórico, y sus posibles escenarios futuros adquiere sentido en la medida en que las variables y los indicadores seleccionados sean relevantes, es decir, que tengan la capacidad de articular a su alrededor a muchos otros elementos. A este respecto, el PIB es quizás la variable económica de mayor relevancia; el comportamiento de esta variable analizada a partir de su indicador más relevante, la tasa de crecimiento periódica, se constituye en un eje articu-

lador de casi todo el subsistema económico ya que su análisis logra involucrar cualidades de causas y efectos a un conjunto de elementos diversos no sólo del componente propio de la producción, sino también de todos los demás componentes de la estructura económica.

Casi siempre que se quiere describir la situación de la economía en un periodo de tiempo o en un momento determinado, lo primero que se hace es mostrar la tasa de crecimiento del producto interno real, su ritmo de crecimiento, su tendencia en los últimos años, etc.; pero de inmediato surge la inquietud acerca de cuáles son los factores que explican ese comportamiento, el cual puede ser creciente, decreciente o constante. La respuesta a esta pregunta conlleva a identificar tanto las posibles causas, algunas de las cuales pueden ser de índole no económica, como los efectos de ese comportamiento sobre otras variables, con el ingrediente de que estas últimas podrían, en el mismo proceso, convertirse en causas que o bien acentúan la tendencia o bien la contrarrestan; por ello, es por lo que hemos señalado constantemente que el entorno económico se configura a partir de una red de relaciones complejas.

#### 4.2. Perspectivas del análisis

Para acercarnos al conocimiento del entorno de acuerdo con nuestro enfoque metodológico, el análisis se debe abordar desde dos perspectivas que a la larga constituyen una unidad: la estructural estática y la dinámica estructural.

- **Estructural estática:** Con esta perspectiva se busca analizar la estructura económica en un momento determinado (por lo general un año, o un trimestre para estudios puramente coyunturales) o en un periodo específico (un quinquenio, una década o cualquier otro periodo de tiempo). Lo que se pretende básicamente con este enfoque es mostrar, estructuralmente, una panorámica general de la economía a partir de la presentación numérica y/o gráfica de indicadores fundamentales como expresión de las variables relevantes del sistema, sin establecer relaciones de causa-efecto. A partir de los resultados obtenidos con este procedimiento técnico se podrán detectar características significativas para evaluar la



naturaleza del entorno ya que ello permite no sólo observar como está la economía en un momento determinado o en un periodo específico a través de datos de corte transversal, sino, y esto es lo verdaderamente importante, hacer comparaciones entre periodos o momentos diferentes y entre diversos países o regiones (estática comparativa)<sup>2</sup>.

- **Dinámica estructural:** La dinámica analiza el comportamiento de una variable o de un grupo de ellas en el transcurso del tiempo, siendo su objetivo principal detectar no solamente el cambio entre un momento y otro, lo cual es posible a partir de la estática comparativa, sino el proceso que lleva a esos cambios. Dicho proceso está relacionado con los factores que impulsan el movimiento (causas) y con aquellos que intervienen acelerando o desacelerando el impulso inicial; por ello, aunque la tasa de crecimiento constituye una herramienta esencial para registrar el movimiento de una variable económica, es necesario identificar la(s) variable(s) operativa(s), es decir, aquella(s) cuya modificación ocasiona el movimiento. Un ascenso repentino y acelerado de la tasa de crecimiento del PIB real puede explicarse por diversas causas generando procesos dinámicos diferentes. Así por ejemplo, si bajan los tipos de interés como consecuencia de una política monetaria expansionista, la producción aumentará como respuesta a un incremento en la demanda agregada, vía inversión privada, y quizás también, por el mayor consumo de bienes duraderos, vía crédito; una vez iniciado el proceso, la economía podrá continuar creciendo a raíz de contar ahora con una mayor capacidad de producción y con una tasa de interés que, aunque tiende a subir un poco por la mayor demanda agregada, quedará ubicada por debajo de la que existía antes de la implementación de la política monetaria. Situación diferente se presentaría si la variable de impulso fuera el gasto público; si éste se incrementa como consecuencia de

<sup>2</sup> Michael Bruno y Jeffrey Sachs, por ejemplo, utilizan esta técnica para comparar el crecimiento promedio del PIB y la tasa media de inflación en dos periodos diferentes (1960-73) y (1973-81), buscando comprobar si la disminución del crecimiento en el último periodo tuvo alguna relación con el aumento de la inflación que se experimentó también en ese periodo; en este caso, por supuesto, se requiere tomar una muestra de varios países (Sachs, 1985).

una política fiscal expansiva, se producirá, igualmente, un aumento de la demanda agregada impulsando, con mucha más rapidez al principio, el crecimiento de la producción pero su efecto se detendría mucho antes que en el caso anterior, pues no se ha ocasionado ningún aumento en la capacidad de producción del sistema, a la vez que se podría generar un incremento en las tasas de interés debido a la absorción de recursos líquidos que hace el Estado para financiar el mayor gasto. Cualquiera que sea el efecto final por una o por otra vía, lo cierto es que los procesos económicos que se generan son diferentes: esto es la dinámica.

A manera de síntesis:

El análisis estático de la economía no niega ni oculta los cambios que en ella se producen, sólo que no se interesa en conocer los factores que impulsan dichos cambios lo cual sí es objeto de estudio en el análisis dinámico. Para el análisis estático lo importante es el registro de datos en periodos de tiempo determinados, mientras que el cambio se observa comparando un periodo con otro; así por ejemplo, si  $X_{t-1}$ ,  $X_t$  y  $X_{t+1}$  expresan la situación de la economía en tres periodos diferentes ( $t-1$ ), ( $t$ ) y ( $t+1$ ), la comparación de ( $t+1$ ) con respecto a ( $t$ ) o a ( $t-1$ ) o la de ( $t$ ) con respecto a ( $t-1$ ) permitiría determinar si en el contexto de la economía en general o en algunos de sus componentes básicos o variables relevantes en particular, se han presentado cambios significativos: esto es lo que normalmente se conoce como estática comparativa.

Por su parte, la dinámica se refiere al análisis de los cambios continuos que pueden ser observables en los valores de las variables. Así las cosas, si dichos valores fluctúan muy rápidamente en períodos muy cortos de tiempo, entonces se podría concluir que la variable objeto de análisis posee una alta variabilidad sin que ello necesariamente implique, y esto es muy importante en el análisis del entorno, que al final de un período de tiempo determinado se haya presentado un cambio significativo frente a la situación de inicio. El siguiente gráfico, el cual muestra el comportamiento de una variable cualquiera en el tiempo, quizás pueda ayudar a aclarar este aspecto.



Gráfico No. 21. Procesos dinámicos sin cambios significativos



El gráfico demuestra que aunque la variable es muy dinámica (modificaciones continuas), al final de un periodo determinado la situación se normaliza. En estos casos, la variable se mueve bruscamente pero tiende permanentemente a volver a su ubicación histórica; al final de cada periodo no hay realmente cambios significativos, aunque sí mucha dinámica en su comportamiento.

De esta manera, no es correcto sinonimizar análisis dinámicos con la presencia de cambios ni análisis estático con ausencia de los mismos. Por ambos caminos es posible detectar modificaciones en una estructura económica determinada, solo que el análisis dinámico permite observar el proceso que da lugar a dichos cambios e identificar algunos de los factores explicativos o causantes de los mismos, mientras que con la estática comparativa se pueden determinar los cambios acaecidos sin que medie ninguna razón.

### 4.3. Herramientas de análisis.

Para analizar el entorno desde las dos perspectivas señaladas, es necesario acudir al uso de un instrumento teórico-empírico y estadístico (Martínez, 2000). Este instrumental es muy diverso y está relacionado con el conjunto de herramientas de cálculo, de medición y de representación que tienen su soporte en las matemáticas, la estadística y la geometría y que, además, se apoyan en el expediente de teorías y de herramientas conceptuales que se derivan de las ciencias económicas.

Aunque en cada componente y en cada variable se pueden identificar indicadores específicos, tal como se indica más adelante, todos ellos se corresponden de una u otra forma con los siguientes tipos de herramientas formales, las cuales se clasifican en dos grandes grupos: de medición y de representación.

#### 4.3.1 De medición

Conjunto de herramientas de orden matemático y estadístico cuya aplicación a las variables económicas permite calcular el valor de los indicadores del entorno económico.

- **La participación porcentual.** Esta herramienta se puede presentar bajo dos modalidades igualmente útiles tanto para describir una estructura estática como una situación dinámica (un periodo de varios años continuos): La primera es la proporción en que una variable está contenida en otra (composición estructural); por ejemplo, la proporción del consumo con respecto al gasto total o la participación de las exportaciones tradicionales dentro de las exportaciones totales; una modificación en el valor de esta proporción con respecto a los valores históricos es una señal de que hay un cambio en la estructura del entorno. La segunda modalidad consiste en expresar el valor de una variable como porcentaje de otra que sirve de referente (coeficiente de participación); esta última variable, es decir la de referencia, debe tener un alto grado de representativa en la estructura económica total; el PIB por ejemplo, es una variable de referencia ideal para todas las demás variables; el coeficiente de participación tiene sentido para el análisis del entorno ya que permite mirar qué tanto se ha modificado la variable dentro de un contexto determinado; por ejemplo, un aumento en el valor monetario del déficit fiscal no significa que el problema del déficit se esté agravando, mientras que si ese valor se expresa como porcentaje del PIB se puede saber, en forma inmediata, si la situación (del déficit) está mejorando o está empeorando.

En ambos casos, el cálculo se hace a partir de la siguiente fórmula:

$$C_p = (x_i / x) * 100$$

En donde

$C_p$  = Representa la composición estructural o el coeficiente de participación.



$x_i$  = La variable a determinar.

$x$  = La variable de referencia.

En el caso de que  $C_p$  se refiera a la composición estructural entonces  $x_i$  es un subconjunto de  $x$ ; mientras que si se refiere al coeficiente de participación  $x_i$  no tiene por que ser necesariamente un subconjunto de  $x$ .

- **Tasa de crecimiento porcentual.** Es una herramienta aritmética que permite determinar el comportamiento de una variable en el tiempo, el cual se puede expresar de diversas formas: en ascenso (acelerado), en descenso (desacelerado), sostenido (constante) o con bruscas fluctuaciones; pero puede también reflejar un crecimiento negativo.

Aunque la tasa de crecimiento se puede utilizar por igual para el análisis estático o para el dinámico, ella es por su propia naturaleza, una herramienta que refleja prioritariamente la dinámica de una variable, aun cuando se esté haciendo referencia a un momento específico. En efecto, si la tasa es positiva la conclusión obvia es que la variable creció, si es negativa entonces el tamaño de la variable se redujo y si el crecimiento es cero, se dice entonces que no hubo ni crecimiento ni disminución en el valor de la variable.

Se calcula a partir de la siguiente formula:

$$g = (X_t - X_{t-1} / X_{t-1}) * 100 \text{ o } g = ((X_t / X_{t-1}) - 1) * 100$$

en donde:

$g$  = Tasa de Crecimiento.

$X_t$  = Valor de la variable en un periodo  $t$ .

$X_{t-1}$  = Valor de la variable en el periodo inmediatamente anterior a  $t$ .

Las tasas de crecimiento se expresan en periodos fijos determinados (anual, trimestral, etc.), pero también se pueden expresar a partir de una media aritmética que abarque un periodo de varios años; esta última forma (tasa media de crecimiento) se nos ocurre como una herramienta bastante adecuado para la

caracterización del entorno: En primer lugar, porque a partir de dicha tasa podemos sintetizar la situación de la economía en el reciente pasado y compararla con la situación actual utilizando la misma información, para determinar si se ha presentado o no un cambio sustancial en la variable. Un ejemplo que ilustra sobre el uso de esta herramienta se puede observar en la siguiente expresión de Sergio Gámez en referencia a la economía norteamericana "...no en vano el crecimiento de la productividad en el caso de Estados Unidos supone el doble de la tasa media de los últimos 25 años"<sup>3</sup>. Se destaca en la frase la presencia de un cambio sustancial en la productividad en Estados Unidos deducida por comparación con la tasa de crecimiento media de los últimos 25 años. En segundo lugar, porque con la tasa media podemos desagregar grandes periodos (20 o 50 años) en varios subperiodos (quinquenios o décadas) lo que facilitaría realizar análisis de logros evitando muchos detalles innecesarios.

Su cálculo no presenta ninguna dificultad ya que se obtiene con el mismo procedimiento utilizado para calcular el promedio aritmético, sólo que en este caso los elementos de la suma son las tasas de crecimiento en periodos específicos, un mes, un trimestre o un año.

- **Promedio aritmético.** Es una herramienta que permite homogenizar un conjunto de valores correspondientes a periodos continuos, en un valor único. Al promediar diferentes valores y expresarlo en uno sólo, se genera una información más genérica sobre el comportamiento de una variable en un periodo determinado ya que elimina la dispersión, este procedimiento que puede ser una ventaja para el análisis especialmente cuando se comparan diferentes periodos (décadas, quinquenios, periodos de gobierno, etc.), podría también implicar desventajas en la medida en que no permite observar los detalles (puntos máximos y mínimos, variabilidad, etc.), es decir, no posibilita un análisis dinámico. Por esta razón, la herramienta es apropiada para hacer análisis basados en la estática comparativa.

<sup>3</sup> Gámez Martínez, Sergio. El papel de la productividad en el ciclo económico. Artículo aparecido en [ladh.com/nuevaeconomia/2000/NE052/NE052-04.html](http://ladh.com/nuevaeconomia/2000/NE052/NE052-04.html).



En todo caso, sus posibilidades como herramienta de análisis son inmensas. Por ejemplo, conociendo el promedio de una serie temporal y los datos que la conforman, se puede observar en qué momentos la variable relacionada, o un indicador específico, refleja comportamientos por encima o por debajo del promedio, permite también identificar las actividades económicas que expresan valores superiores o inferiores al promedio; así por ejemplo, si la referencia es el promedio de las tasas de crecimiento anual durante una década, varios aspectos son posibles de detectar a partir de esa información: los años en que las tasas de crecimiento estuvieron por encima del promedio, las actividades con crecimientos, también promedios, por encima y por debajo del promedio global. De hecho, son diversas las posibilidades de análisis que se derivan del manejo de valores promedios, las dos situaciones que acabamos de mencionar (años y actividades) facilitan la identificación de las razones que explican el crecimiento de la economía o el comportamiento de cualquiera otra variable simplemente encontrando respuestas a preguntas como: qué pasó, en materia de política económica, por ejemplo o en la economía mundial, en los años de mayor y de menor crecimiento; o por qué ciertas actividades económicas tuvieron un comportamiento por encima o por debajo del promedio global, etc.

- **Números índices:** Son números que sirven para reexpresar el valor original de una variable o de un indicador con relación a una única cifra que sirve de base. Los números índices no tienen unidades ni físicas ni en valor monetario, ni en porcentajes, son simplemente un número construido a partir de una base. Su aplicación más eficiente se da en el análisis dinámico, aunque como es obvio también sirven para realizar análisis con base en la estática comparativa. Además, si los valores monetarios o físicos de una variable están expresados en números índices, se puede calcular en forma más ágil las tasas de crecimiento para diversos periodos y determinar con la misma agilidad el número de veces que la variable se ha modificado entre un periodo y otro cualquiera.

Se calcula a partir de la identificación de un valor base (valor de un periodo base), el cual se asimila a un número de base 10 como 1, 10 o 100, y aplicando una regla de tres simple. Así por ejemplo, si los valores de una variable en los años  $t$  y  $(t + 1)$  son, respectivamente, \$125.550 y \$132.870, su reexpresión

en números índices serían  $t = 100$  y  $(t + 1) = 105.8$ ; lo que significa: 1). que  $t$  es el año base al cual se le ha asignado el número 100 y 2). Que el índice del año  $(t+1)$  se ha calculado aplicando el esquema de una regla de tres, así:

$$\begin{array}{r} 125.550 \text{ -----} 100 \\ 132.870 \text{ -----} X \end{array}$$

De tal manera que:

$$X = 13.287.000 / 125.550 = 105.8$$

De esta forma, se puede inferir fácilmente que en el año  $(t+1)$  la variable se incrementó en 5.8% con respecto al año base. Pero hay algo más, si por ejemplo el valor de la misma variable en el año  $(t+10)$  hubiese sido de \$376.650, entonces utilizando el mismo procedimiento aritmético, se tendría para dicho año un índice de 300 con lo cual se deduce, fácilmente, que el valor de la variable se ha incrementado tres veces, o un 200%, en el año  $(t+10)$  con respecto al año  $t$ .

Hay que tener en cuenta en todo caso que un número índice no es más que una reexpresión de otro valor y que por lo tanto se puede llegar a los mismos resultados usando los valores originales. ¿Por qué entonces usar números índices y no los valores originales ya sean estos absolutos o relativos (porcentajes)? Tal vez la mejor respuesta a esta inquietud sea la que plantea Martínez cuando expresa que “la ventaja de este tipo de transformación, aplicable a cualquier serie de datos, es que permite determinar con más facilidad e inmediatez los cambios experimentados por dichos datos” (Martínez, 2000, 17). En este sentido su utilidad es evidente y puede ser utilizado tanto en análisis transversales (estático), es decir, para comparar dos o más variables en un mismo periodo de tiempo, como en los análisis temporales (dinámicos) en cuyo caso se miden los cambios de una variable a través del tiempo. Veamos un ejemplo de aplicación de números índices, para cada uno de los dos casos señalados:

- 1) Análisis transversal-estático: para ilustrar este caso utilizaremos dos ejemplos, el primero corresponde al análisis estático puro (tabla No. 1), en el cual se compara la situación de varios países en un sólo periodo, mientras que



el segundo, utiliza los números índices para comparar al situación de varios países en dos periodos.

Tabla No. 1. PNB p.c Análisis comparativo entre países 1980

PAIS	PNB p.c* (US\$)	PNB p.c* México = base
		Índice
Colombia	1.189	56
México	2.090	100
Canadá	10.130	485
Estados Unidos	11.360	543

Fuente: Javier Martínez. Ejercicios de Economía Mundial II.

\* PNB p.c: Producto Nacional per cápita.

Aunque se ha tomado deliberadamente a México como base, esto no implica que sólo se puedan hacer comparaciones con ese país, en realidad a partir de la tabla cualquier país se puede comparar con todos los demás. La columna "índice" de la tabla permite observar en forma rápida que con respecto a México, el PNB p.c en Canadá fue en 1980, 4.8 veces superior y el de Estados Unidos, 5,3 veces mayor; mientras que el PNB pc de éste último país fue ligeramente superior al de Canadá. Se observa, además, que Colombia registra la menor producción per cápita, casi la mitad del de México y apenas una décima parte del PNB p.c de los Estados Unidos (56/543) o también que en los Estados Unidos el PNB p.c es casi 10 veces superior al de Colombia (543/56). En síntesis, basta con detenerse en la columna correspondiente a los números índices se pueden observar de manera rápida las diferencias y similitudes que con relación a una variable mantienen varios países en un determinado periodo.

La herramienta permite además realizar análisis de estática comparativa, tal como lo observaremos en el siguiente ejemplo:

Tabla No. 2. PNB p.c. Análisis comparativo entre periodos y países

PAIS	PNB p.c (US\$)		Base = 1980 = 100
	1980	1998	Índice en 1998
Colombia	1.189	1.180	99
México	2.090	3.970	190
Canadá	10.130	20.020	198
Estados Unidos	11.360	29.340	258

Fuente: Javier Martínez. Ejercicios de Economía Mundial II

En comparación con 1980, en el año de 1998 la economía de los Estados Unidos muestra el mayor crecimiento en lo que respecta al PNB p.c, mientras que en Colombia el ingreso per cápita en 1998 se mantiene prácticamente idéntico al que se tenía 18 años atrás. El uso de números índices permite captar, en forma casi inmediata, que en 1998 las dos economías desarrolladas Estados Unidos y Canadá, ampliaron la diferencia de su PNB p.c con respecto a las dos economías latinoamericanas de la tabla, especialmente la de Estados Unidos y en especial sobre la de Colombia.

Sin embargo, este tipo de análisis de estática comparativa no nos dice nada en absoluto con relación al período que transcurre entre los dos momentos extremos. Por lo tanto, la capacidad de esta técnica para determinar causas o factores explicativos es prácticamente nula. Esto implicaría, en principio, la necesidad de analizar varios subperiodos cuando los dos años extremos están separados por un periodo relativamente largo, o simplemente comparar dos años cercanos en el tiempo, cinco años por ejemplo, con el fin de reducir el número de factores explicativos.

2. Análisis temporal – dinámico: En el siguiente ejemplo, se muestra la capacidad de los números índices para el análisis de una situación en un periodo de diferentes años en el tiempo, su capacidad puede incluso ir más allá al involucrar en dicho análisis varias variables y establecer relaciones dinámicas entre ellas.



Tabla No. 3. Colombia. PIB y población totales entre 1925 y 2000.

Año	PIB (Millones de \$* 1975)	Índice 1925 = 100	Población (Miles de individuos)	Índice 1925 = 100
1925	38.800	100	6.700	100
1950	117.300	302	11.200	167
1997	969.000	2.497	40.200	600
2000	962.000	2.479	42.400	630

Fuente: Tomado de Silva Colmenares, 2001.

\* El signo \$ aquí utilizado se refiere a la moneda colombiana

El número índice en ambas variables suministra información más adecuada para observar el cambio en los valores originales:

- En la tabla se observa, por ejemplo, que en el periodo 1925-1950 el crecimiento fue mucho más lento que entre 1950-1997: En el primer caso, en 25 años el PIB se incrementó tres veces (de 100 a 302), mientras que en el segundo caso, en 47 años (el doble de años con respecto al primer periodo), el incremento fue de ocho veces (más del doble).
- En cuanto al comportamiento de la población, el índice permite también observar que en el periodo 1950-1997 el crecimiento fue mucho más dinámico que en el periodo anterior.
- Además si se comparan las dos variables a través de sus índices, se concluye fácilmente que la producción tuvo un crecimiento más acelerado que el de la población. En efecto, mientras que la primera variable creció entre 1925 y 2000 alrededor de 24.8 veces (2479/100), la población lo hizo 6.3 veces (630/100) en el mismo periodo, lo que permite deducir que la producción per cápita se ha incrementado aproximadamente, durante el periodo analizado, 3.9 veces (24.8 / 6.3).

- **Medidas de dispersión:** Son herramientas estadísticas que permiten medir la desviación de un conjunto de valores con respecto a su media (promedio aritmético); el instrumento más

adecuado para establecer la dispersión de los valores observados de una variable dentro de una serie temporal, es la desviación típica. Con este instrumento se determina el nivel de variabilidad (fluctuación en torno a la media) de los datos de una variable en el tiempo.

La desviación típica se define como la media de las diferencias al cuadrado entre cada uno de los valores de una serie y su valor promedio; se calcula por lo tanto mediante la siguiente fórmula:

$$S = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 / n}$$

Siendo:

$x_i$  = Un valor cualquiera de la serie.

$\bar{x}$  = El promedio aritmético de todos los valores de la serie.

$n$  = Número total de datos.

Resultados parecidos se pueden obtener a partir de la desviación media; en este caso el cálculo puede resultar más descomplicado ya que no requiere del uso de la raíz cuadrada. La desviación media se define como el promedio de la sumatoria de los valores absolutos de las diferencias entre cada valor de la serie y el promedio aritmético:

$$\text{Desviación Media} = \sum (x_i - \bar{x}) / n$$

A diferencia de la desviación típica, esta herramienta no se ve tan afectada por los valores extremos (máximos y mínimos) lo que podría considerarse como una desventaja; de allí que su valor siempre es menor que el de la desviación típica. El resultado que se obtiene con ambas herramientas es un valor absoluto; sin embargo, dicho valor se puede relativizar, es decir, expresarlo en términos porcentuales, por medio de lo que en estadística se denomina "coeficiente de variación o de dispersión" el cual no es otra cosa que la relación proporcional entre el resultado obtenido para la desviación y el la media aritmética.

Otra forma de observar y analizar la dispersión de una serie de datos es a partir de sus valores máximos y mínimos; este procedimiento se denomina rango o recorrido de una variable en su campo numérico. Aunque estadísticamente esta herramienta



es poco confiable por cuanto los valores extremos de una serie pueden resultar bastante atípicos, para el análisis del sistema económico podrían resultar útiles ya que permiten ser utilizados para realizar comparaciones o para visionar las posibilidades de una tendencia: "Así por ejemplo, en la elaboración del Índice de Desarrollo Humano (IDH), se relativiza el valor de cada uno de los indicadores que componen el índice para cada país, con respecto a los valores máximos y mínimos absolutos de dicho indicador" (Martínez, 2000). En el mismo sentido las tasas de crecimiento del PIB máximas y mínimas en un periodo relativamente largo, podrían dar señales con relación al crecimiento potencial del producto (punto máximo) o con relación a la profundidad de una recesión (punto mínimo).

En Colombia por ejemplo, desde que se tienen registros estadísticos del PIB, (desde 1925), sólo en dos años, 1931 y 1932, se presentaron tasas de crecimiento negativas, lo cual era totalmente explicable por la crisis mundial que se vivió en ese periodo, pero de allí en adelante nunca se volvió a presentar una situación de crecimiento negativo (puntos mínimos) hasta 1999, año en el cual, contraviniendo todos los valores históricos del ciclo de la economía, la tasa de crecimiento cayó a un punto mínimo difícil de imaginar ( $-4.5\%$ ); ahora ya sabemos que nuestra estructura económica no es lo suficientemente sólida para impedir caídas abruptas en su producción.

- **Coefficiente de relación:** herramienta estadística que muestra, a través de un valor entre  $-1$  y  $1$ , qué tanto o en qué proporción el estado de una variable (variable dependiente) se explica por el comportamiento de otra que se conoce como variable independiente. El procedimiento más utilizado para hallar el valor del coeficiente que relaciona las series temporales de dos o más variables, es el de la regresión. La regresión es simple cuando sólo existe una variable independiente y múltiple cuando hay más de una variable independiente.

Las ecuaciones representativas de las regresiones simples y múltiples son respectivamente:

$$Y = a + bx$$

$$Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n$$

Y: variable a explicar o variable dependiente

x: variable independiente

a y b son constantes

b representa los coeficientes.

No todos los coeficientes son el resultado de la comparación entre series temporales. En general un coeficiente es cualquier valor constante que relaciona dos o más variables, estableciendo así el grado de dependencia entre ellas. Existen, por lo tanto, otros tipos de coeficientes que tienen una aplicación específica la cual no implica, necesariamente, hacer comparaciones ínter-temporales, sino, que se limitan a comparar valores correspondientes a un periodo único (un año, por ejemplo). Algunos coeficientes de este tipo se materializan en indicadores concretos como el coeficiente de *Gini* que permite medir el grado de desigualdad en la distribución del ingreso o el coeficiente de apertura el cual a partir de la comparación entre el volumen del comercio con el exterior y el PIB sirve para determinar qué tan abierta o cerrada se encuentra la economía nacional con relación al resto del mundo.

- **Funciones y ecuaciones:** Una función permite establecer, a partir de una ecuación, una relación determinada entre una variable dependiente, y otra u otras variable(s) independientes. Sin embargo, no todo lo que se exprese como una ecuación implica necesariamente una función, en algunos casos dicha ecuación sólo expresa una identidad aritmética entre varias magnitudes; ilustramos lo anterior con los siguientes ejemplos:

$C = a + bY$  es una ecuación que se deriva de la función  $C = f(Y)$  y que expresa que el consumo (C) depende del ingreso (Y), dicha relación es directa en el sentido de que a mayor ingreso, mayor consumo; en términos formales, esto quiere decir que  $f'(Y) = b$  (la derivada de "C" con respecto a "Y") es mayor que cero; b representa la proporción de cada unidad de ingreso destinada al consumo.

Una ecuación del tipo  $Y = C + A$ , es una identidad que indica que el ingreso siempre será igual a la suma del consumo más el ahorro (A). Una ecuación con estas características es básicamente una identidad contable, ya que se obtiene por definición: aquella parte del ingreso que no se consume, una vez descontado el pago de impuestos, es igual al ahorro; la ecuación sin embargo, no expresa ninguna relación funcional.



Las funciones y las ecuaciones son herramientas matemáticas de gran valor para el análisis del entorno económico, en la medida en que expresan el tipo y el grado de relación entre variables (funciones lineales y no lineales.) o la composición estructural de las mismas (ecuaciones de identidad).

#### 4.3.2 De representación

Las herramientas anteriores permiten calcular los valores de las variables y, más precisamente, de los indicadores. Por ello se les puede considerar como “herramientas de medición”; sin embargo, los resultados derivados de dichos cálculos deben expresarse o bien representarse bajo otro tipo de herramientas. Llamamos entonces “herramientas de representación” a cualquier instrumento que permita el registro ordenado y sistemático de la información relevante obtenida. A este respecto no habrían más que dos (2) tipos de herramientas: los cuadros o tablas y los gráficos (*The Economist*, 1992), incluyendo dentro de estos últimos diversos tipos de diagramas..

**Cuadros o tablas.** Podría hacerse una distinción entre ambos términos de tal manera que uno de ellos se utilice para presentar los datos numéricos y el otro para transcribir información literal. No existe sin embargo, una norma semántica al respecto que indique que para caracteres numéricos lo correcto sea el término tabla o cuadro; hay quienes utilizan los cuadros para presentar números (*The Economist*, 1993) y hay quienes representan los datos numéricos en tablas (Martínez, 2000). De esta forma nosotros consideramos que la distinción no es relevante. Lo realmente importante es que la información numérica, ya sea que se registre en tablas o en cuadros, debe ir acompañada de una interpretación lo más detallada posible.

La información que es posible registrar en una tabla o cuadro es muy diversa, diferenciándose por su grado de simplicidad o de complejidad:

- Se pueden registrar los valores de uno o varios indicadores (enteros, porcentuales, promedios o índices) de una serie temporal (varios años) para una sola variable (en forma de columna o en forma de fila).

- Se pueden registrar igualmente valores de una serie temporal para varias variables (PIB, Gasto Público, Inversión Privada, etc.) y varios indicadores (datos reales, tasa de crecimiento, índices, promedios, etc.). El resultado sería el de una tabla o cuadro con información múltiple.

Las siguientes ilustraciones muestran hasta qué punto los registros de datos en cuadros o tablas, pueden suministrar información múltiple facilitando un análisis mas complejo y dinámico de la realidad económica.

**RECUADRO NO. 5. Cuadro de registro. Tasas de crecimiento anuales y promedios del PIB\*. Periodo 1990-1995**

Años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Promedios por componente (actividad) (1990-1995)
Actividades							
Agricultura							P1
Minería							P2
Industria							P3
Construcción							P4
Comercio							P5
Comunicaciones							P6
Transporte							P7
Servicios personales							P8
Servicios Públicos							P9
Promedios anuales Crecimiento PIB* total	A1	A2	A3	A4	A5	A6	AP

\* El PIB no es la única variable que se puede registrar en éste tipo de cuadro. Otras como la productividad, la



inversión, las ventas, las exportaciones, etc., también caben dentro de ésta herramienta de análisis.

Una tabla de esta naturaleza genera información múltiple y dinámica, ya que permite una lectura tanto horizontal como vertical para obtener diversos tipos de resultados. El cuadro permite, además, identificar años y sectores económicos críticos durante el periodo. La información correspondiente a la última fila puede obtenerse como un promedio de las tasas de crecimiento de cada actividad, o directamente a partir de la información obtenida de las entidades encargadas de suministrarla; lo lógico es que los dos datos sean iguales o muy similares. En el mismo sentido, la última celda (AP) puede obtenerse o bien como un promedio de los  $P_i$  o como promedio de los  $A_i$ , pues, es de esperarse que el resultado sea el mismo.

El siguiente cuadro genera otro tipo de lectura.

**RECUADRO NO. 6. Cuadro de información macroeconómica.**

VARIABLES DE ANÁLISIS	PROMEDIO 1990-1995	1995	1996	1997	1998	1999	PROMEDIO 1995-1999
Tasas de crecimiento del PIB real							
Tasa de Inflación							
Tasa de desempleo							
Balanza Comercial (% del PIB)							

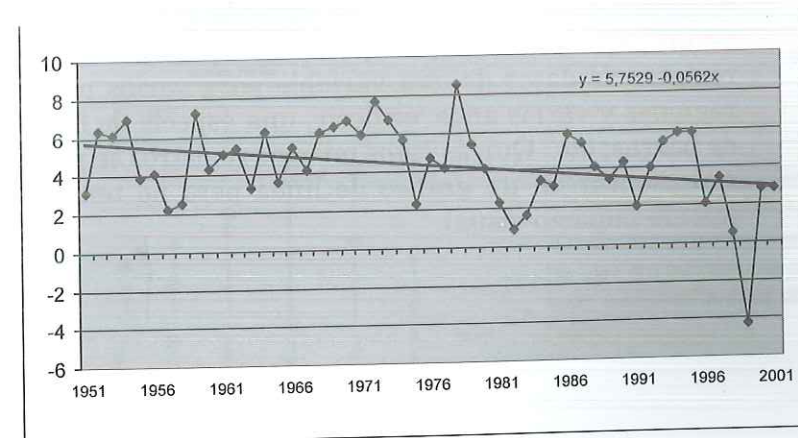
En esta tabla o cuadro, la lectura es básicamente horizontal, de tipo dinámico; pero es posible el análisis basado en la estática comparativa a partir de las dos (o más) columnas de promedios. Sin embargo, también hay lugar para un cierto tipo de análisis transversal, permitiendo comparar las diferentes variables en un periodo único o en varios periodos. Un registro de variables como las que aparecen en la tabla anterior, suministra información clave sobre la situación macroeconómica de un país para los análisis de entorno.

**Gráficos:** Al igual que los cuadros, los gráficos transmiten información y constituyen, por lo tanto, otra forma de representar los valores de una variable. La virtud de este tipo de herramientas es que permiten una visión más panorámica de la situación de una o varias variables. En últimas, la diferencia esencial entre un cuadro y un gráfico se encuentra en “el impacto de la presentación visual” (Martínez 2000, p. 84); de allí que en muchas ocasiones resulte conveniente utilizar simultáneamente el cuadro y el gráfico para mostrar el comportamiento o el estado de una variable.

Los tipos de gráficos son muy diversos y su escogencia depende del tipo de información que se quiera registrar y de la perspectiva de análisis; algunos sólo sirven análisis estático y otros para análisis dinámico. Entre los más utilizados se encuentran los siguientes:

- **Gráficos de línea:** Se utilizan normalmente para registrar el comportamiento de una variable en el tiempo, representa, por lo tanto, los datos de una serie temporal. Bajo estas circunstancias este tipo de gráficos es supremamente útil para los análisis dinámicos ya que no solamente muestran las fases de ascenso y descenso (ciclos) de los valores del indicador sino también, los valores máximos y mínimos de la serie, periodos de estabilidad, etc.; pero además se puede obtener, la línea de tendencia de la serie y la ecuación correspondiente, como se ilustra en el siguiente gráfico de línea.

**Gráfico No. 22. Colombia. Ciclo del PIB. 1951 -2001**



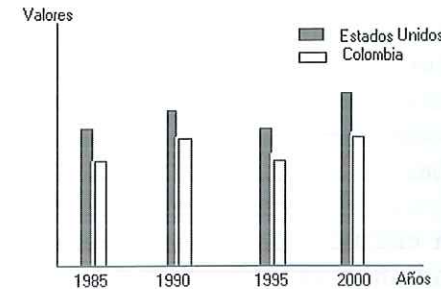


La información que suministra el gráfico es bastante diversa. De allí se pueden derivar varios aspectos valiosos para la caracterización del entorno económico:

- a) La actividad económica, observada a partir del comportamiento del PIB, se expresa en ciclos más o menos regularizados.
- b) La tendencia negativa que se refleja en la pendiente de la ecuación y en la línea correspondiente, se explica principalmente por la disminución en el ritmo de crecimiento del producto que se observa a partir de los inicios de la década de los años 80 y que se acentúa a finales de la década de los 90. Esta observación es bien importante ya que si se estuviese analizando el periodo comprendido entre 1950 y 1980, muy seguramente la línea de tendencia tendría pendiente positiva y la caracterización del entorno sería otra.
- c) Históricamente, con la excepción de 1982, 1983 y 1998, el punto mínimo de crecimiento se ubica en el 2%. Sin embargo, esta tendencia se rompe abruptamente en 1999 año en el cual el crecimiento no solo es inferior al 2% histórico, sino que es negativo por primera vez en 50 años y esto ya de por sí se constituye en un factor clave para la caracterización del entorno.

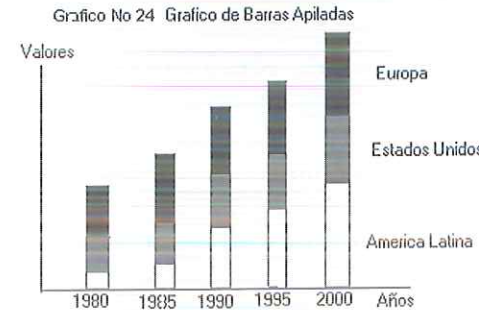
• **Gráficos de barras:** Su aplicación es mucho más amplia que los gráficos de línea ya que además de representar el comportamiento de una variable en el tiempo (como lo hacen los de línea) pueden aplicarse a una variada gama de circunstancias: Registro de datos de varias variables en un periodo de tiempo específico, un año por ejemplo; registro de datos de una variable para varios países o regiones y varios años, es decir, una especie de bloques de barras; etc. Quizás estos mismos registros se puedan representar en un gráfico de línea pero no tendría el mismo impacto visual.

Gráfico No. 23. Gráfico de barras



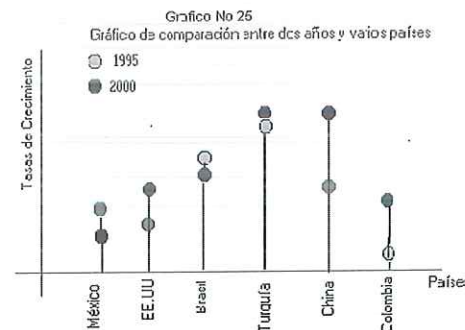
Este gráfico permite comparar una variable cualesquiera entre dos países. Igualmente el gráfico podría utilizarse para hacer comparaciones entre más de dos países.

Gráfico No 24. Barras apiladas



A través de una variable se puede establecer la evolución de la situación comparativa entre varios países o regiones. Por ejemplo, los procesos migratorios.

Gráfico No. 25. Comparación entre dos años y varios países



Utilizando la estática comparativa, se puede determinar cuál ha sido el comportamiento de una variable entre dos periodos y de paso hacer comparación entre varios países.



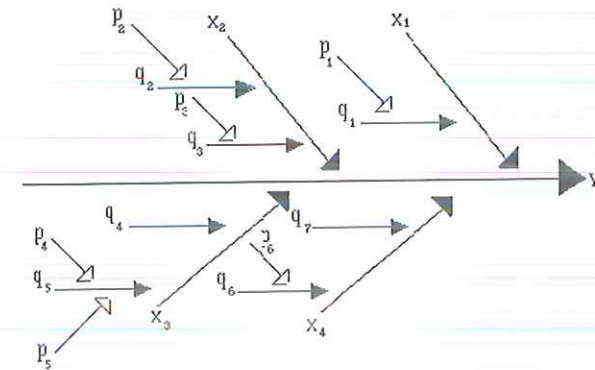
- **Gráfico de áreas:** Esta herramienta, en la medida en que representa el valor de una variable a través de un área geométrica, puede ser utilizada para comparar el comportamiento de varios sectores, la proporción de los componentes de una variable o el valor de una variable en una serie temporal. En el mismo sentido, se puede utilizar en forma vertical, es decir para un momento específico con los mismos indicadores señalados arriba.
- **Gráfico de torta:** Es un círculo dividido en diferentes triángulos con un vértice común en el centro de dicho círculo, cada triángulo representa un componente de una variable (composición estructural) o también la participación de varios países o regiones dentro de una variable (coeficiente de participación), adicionalmente cada triángulo puede dar origen a un nuevo círculo con el fin de establecer nuevas composiciones estructurales.
- **Diagramas:** Son herramientas de representación que utilizan diversos tipos de gráficos (geométricos, de flujos, organigramas, etc.), para registrar no sólo valores, sino también relaciones de causa-efecto (secuencias y composiciones estructurales). Los conocidos diagramas de Euler-Venn se fundamentan en la teoría de conjuntos y sirven, fundamentalmente, para registrar, de un lado, composiciones estructurales en las que uno o varios elementos aparecen como subconjuntos de un conjunto mayor; este es el caso de los diagramas de Euler, y de otro permiten identificar elementos comunes en dos o más conjuntos (intersección); este es el caso de los diagramas de Venn. Es posible además integrar en una sola figura los dos tipos de diagramas señalados con el fin de registrar una estructura compleja de varios conjuntos a partir de subconjuntos e intersecciones.

Este tipo de diagramas, sin embargo, se limitan al registro de situaciones estáticas reflejando una enorme incapacidad para representar situaciones dinámicas y para expresar relaciones de causa-efecto. Para esto se requiere otro tipo de diagramas en forma de mapas conceptuales que faciliten articular los componentes de una o varias variables con el tiempo y con otros componentes: el uso de recuadros interconectados con líneas de

flechas en una o en ambas direcciones, según sea la relación de dependencia o la dinámica temporal. Así por ejemplo, el diagrama de Ishikawa (Gutiérrez, 1995) permite identificar el conjunto de variables (independientes) que influyen en el cambio de otra (dependiente), pero también las variables que, a su vez, influyen en cada una de las independientes.

Por considerar de suma importancia esta herramienta para el análisis del entorno económico (el cual hemos definido bajo una perspectiva estructural), ilustramos ampliamente:

Gráfico 26. Diagrama de relaciones causa efecto



No hay variable de la economía que no dependa de alguna otra. A su vez estas mismas variables que sirven de determinantes, es decir, que son explicativas, dependen de otras, dando origen a una cadena de relaciones de dependencia.

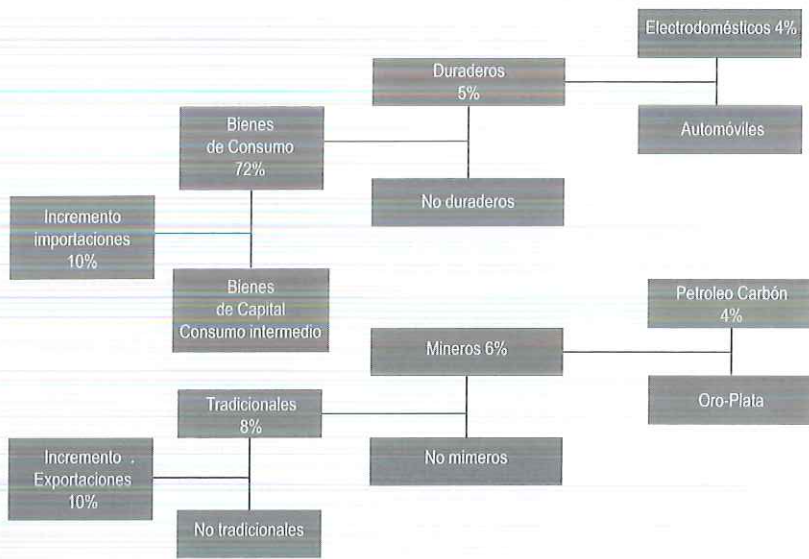
En el gráfico Y es la variable última a explicar (la inflación o el desempleo, por ejemplo);  $x_i$  ( $i: 1, 2, \dots$ ) representan las variables determinantes de primera generación, mientras que los q hacen referencia a determinantes de segunda generación, pues de ellos dependen los de la primera generación ( $x_i$ ), los  $p_i$  representan determinantes de tercera generación y así sucesivamente. Por ejemplo, si Y representara la tasa de desempleo, entonces  $x_1$  podría representar la Inversión,  $q_1$  la tasa de interés y  $p_1$  la cantidad de dinero circulante; este es un caso en que se presentan variables determinantes de tres generaciones, cuya relación causa efecto se expresa bajo el siguiente esquema lógico:

$p_1 \rightarrow q_1 \rightarrow x_1 \rightarrow Y$   
 Donde " $\rightarrow$ " significa "determinante de".



Los dos diagramas siguientes también establecen relaciones encadenadas, pero hacen énfasis en el componente de mayor impacto en la relación. La herramienta es de una gran utilidad ya que permite conocer con cierta precisión qué rubro o que actividad específica está generando la mayor incidencia en un proceso determinado. Puede suceder, por ejemplo, que un aumento significativo en las importaciones se explique principalmente por la importación de bienes de capital, lo cual sería una señal positiva para un proceso de recuperación de la economía; pero si el rubro de mayor incidencia en el aumento de las importaciones es el de bienes de consumo duraderos que no figuran en la canasta familiar, entonces la señal que se emite es diferente, en este caso, muy similar al acaecido en Colombia durante gran parte de la década de los 90, se podría estar afectando negativamente el ahorro nacional y poco o casi nada se estaría contribuyendo a la estabilidad de los precios internos. En el mismo sentido, este tipo de diagramas se puede utilizar para analizar un cambio en las exportaciones.

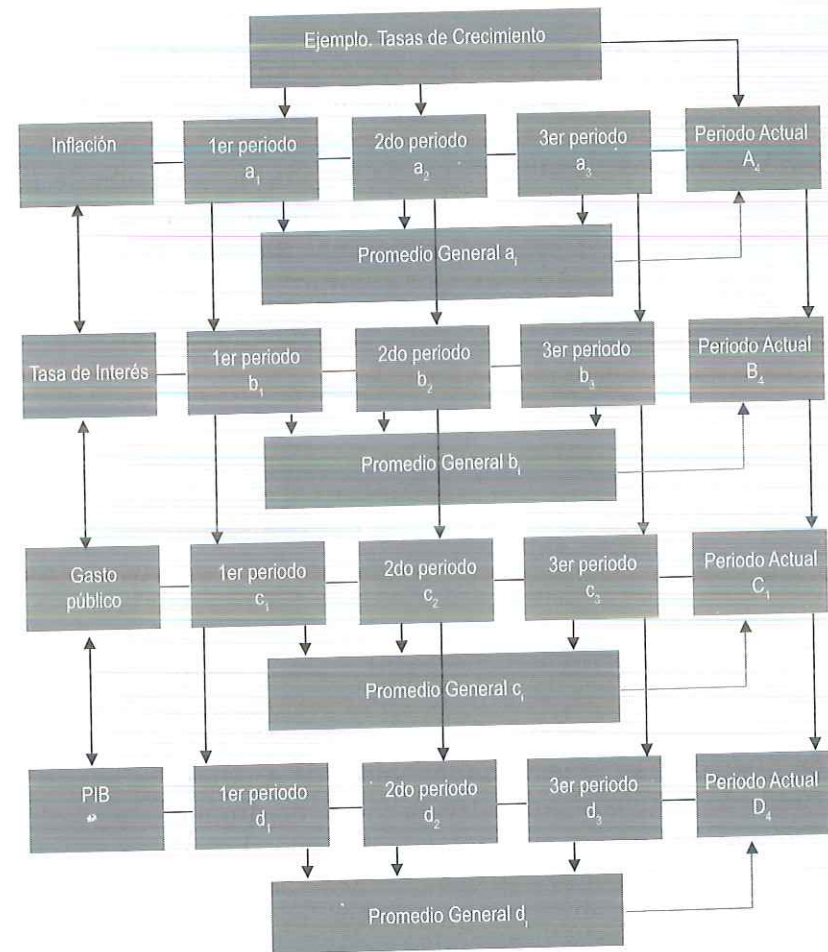
Gráfico No 27. Diagramas de relaciones de Composición



Los diagramas hacen énfasis en los rubros que están generando la mayor contribución en el cambio que experimenta una variable de referencia (en este ejemplo las importaciones y las exportaciones), sin importar los otros indicadores. Tal como se muestra en el diagrama inferior, el crecimiento de las exportaciones se explica, principalmente, por el aporte de las tradicionales, lo que permitiría concluir que la estructura exportadora no ha cambiado en absoluto y que se sigue dependiendo de productos primarios.

El siguiente diagrama de “análisis intertemporal entre variables” es un instrumento de registro de información para el análisis de relaciones entre variables, cuyo objetivo principal es determinar, en primer lugar, si en el entorno se han presentado o no cambios significativos en ciertas variables, y en segundo lugar si el cambio de una de ellas (variable objetivo) se explica por los cambios experimentados en las variables que aparecen relacionadas. En este caso, el indicador utilizado es el de la tasa de crecimiento.

Gráfico No. 28. Análisis intertemporal





Donde 1er, 2do y 3er periodos hacen referencia a quinquenios o décadas anteriores al periodo actual, mientras que éste último se refiere a un periodo inferior o igual a un año que por lo general debe ser el año actual o cuando más, el anterior. En ocasiones, podrían considerarse como periodo actual a los dos últimos años. Cada casilla del diagrama registra el valor (en porcentaje, en números índices o bajo cualquiera otra denominación) de un indicador específico que bien podría ser la tasa de crecimiento, un índice, un coeficiente, un valor absoluto, etc.

Esta herramienta ofrece múltiples posibilidades de análisis de relaciones entre variables:

1. *Análisis Horizontal:* Permite observar el comportamiento a través del tiempo de una variable en particular. La estática comparativa juega aquí un papel fundamental en la medida en que se pueden comparar diversos promedios históricos y observar a partir de allí, la evolución de la variable; en el mismo sentido se pueden comparar dichos promedios con un "periodo actual" para determinar si se han presentado cambios significativos en la variable objeto de análisis.

A manera de ilustración, el procedimiento para realizar el análisis horizontal sería el siguiente:

- Si la variable objetivo es la inflación, tal como aparece en el diagrama, entonces la tasa media de crecimiento observada en el periodo actual, se relacionará con las tasas medias de crecimiento en periodos anteriores. En otras palabras,  $A_4$  Relacionada con  $a_1, a_2, a_3$ . Ésta relación permite de un lado, observar la tendencia de la variable en el tiempo y de otro, explicar el valor de la misma en el periodo actual a partir de sus valores históricos. Ambos casos dan la posibilidad de diagnosticar si la variable objeto de análisis ha experimentado cambios significativos. Este procedimiento se puede generalizar para todas las variables que se registren en el diagrama, de tal manera que:

$A_4$  Se Relacionará con  $a_1, a_2, a_3$

$B_4$  Se Relacionará con  $b_1, b_2, b_3$

$C_4$  Se Relacionará con  $c_1, c_2, c_3$

$D_4$  Se Relacionará con  $d_1, d_2, d_3$

2. *Análisis Vertical:* Permite relacionar una variable objetivo (en este caso el PIB) con otras que, en principio, se podrían considerar como explicativas. Se trata en concreto de establecer si un cambio en el PIB, por ejemplo una menor tasa de crecimiento en el "periodo actual" con relación a los promedios históricos, viene acompañada de cambios en una o en algunas de las variables explicativas, en este caso la inflación, las tasa de interés y el gasto público. Los resultados que se obtengan para el "periodo actual" deben soportarse haciendo el análisis para los diferentes periodos registrados en el gráfico (1ro, 2do y 3ro), esto daría una mayor solidez a las conclusiones: en Colombia por ejemplo, la disminución de la inflación en la segunda mitad de los años 90 a niveles no conocidos históricamente, coincide con tasas de crecimiento del PIB por debajo de los promedios históricos (Véase, gráfico No 22); muy seguramente las políticas monetarias encaminadas a reducir la inflación a niveles de un dígito, tuvieron una fuerte influencia en la crisis de crecimiento de la economía. Dentro de ésta perspectiva de análisis, las relaciones lógicas que se establecerían serían del tipo:

$D_4$  Relacionada con  $A_4, B_4$  y  $C_4$ , sin olvidar que los promedios de estas variables que corresponden a periodos actuales, se explican también por sus valores históricos. Esto dará lugar a diversa relaciones intertemporales, como las siguientes:

$A_4$  Se Relacionará con  $b_1, b_2, b_3$  o con  $c_1, c_2, c_3$  o con  $d_1, d_2, d_3$

$B_4$  Se Relacionará con  $a_1, a_2, a_3$  o con  $c_1, c_2, c_3$  o con  $d_1, d_2, d_3$

$C_4$  Se Relacionará con  $a_1, a_2, a_3$  o con  $b_1, b_2, b_3$  o con  $d_1, d_2, d_3$

$D_4$  Se Relacionará con  $a_1, a_2, a_3$  o con  $b_1, b_2, b_3$  o con  $c_1, c_2, c_3$

Lo anterior supone relacionar una variable con otra en tiempos distintos; por ejemplo si se compara la tasa media de inflación en el primer período, con la tasa media de crecimiento del PIB en el segundo y tercer periodos, mostraría en cierto grado la posible existencia de efectos retardados. En todo caso siempre



es posible determinar que, cuando se analiza el cambio en el valor de una variable, algunas otras, relacionadas con ella, experimentarán cambios anticipados (variables líderes), mientras que en otras los cambios se manifestaran en forma posterior (variables rezagadas).

La primera clave de la herramienta consiste en hacer una adecuada selección de las variables a relacionar, los criterios para ello se encuentran en los innumerables desarrollos de la teoría económica con respecto a la relación entre variables. La segunda clave es una adecuada selección de la duración de cada periodo de análisis (década, quinquenio o cualquier otro) y del número de periodos considerados.

#### 4.4 Variables e indicadores.

En realidad, para analizar la naturaleza de la economía de un país o de cualquier otro espacio territorial no existen más herramientas que los indicadores económicos. Estos se definen como los medidores de las actividades económicas en sus diferentes componentes básicos y reflejan el estado y el comportamiento de las variables relevantes de la economía.

El procedimiento metodológico consiste en deducir de cada componente estructural las variables claves y, dentro de cada una de ellas, los indicadores más significativos para efectos de análisis del entorno económico. Por una razón obvia, la mayoría de los indicadores son casi siempre los mismos, lo que cambia es la variable que está siendo objeto de medición; sin embargo, ellos serán transcritos en cada momento a fin de poderlos codificar y así facilitar la explicación de relaciones entre variables.

Los siguientes cuadros reúnen las variables e indicadores componente por componente.

## 1. Producción

VARIABLES	INDICADORES
1.1 PIB Total	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PIB Percápita en dólares de USA.</li> <li>• PIB Percápita según paridad del poder adquisitivo en dólares internacionales.</li> <li>• Participación porcentual en el PIB mundial y regional.</li> <li>• Tasa anual de crecimiento.</li> <li>• Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
1.2 PIB Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación porcentual de cada actividad dentro del PIB total.</li> <li>• Tasa anual de crecimiento por actividad.</li> <li>• Tasa media de crecimiento del PIB por actividad (por décadas o quinquenios).</li> <li>• Coeficiente (grado) de concentración sectorial.</li> </ul>
1.3 PIB Regional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación porcentual de cada región en el PIB total.</li> <li>• Tasa anual de crecimiento del PIB por región.</li> <li>• Tasa media de crecimiento del PIB por actividad (por décadas o quinquenios).</li> <li>• Coeficiente (grado) de concentración regional.</li> </ul>
1.4 Productividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productividad del trabajo (por unidad de trabajo).</li> <li>• Productividad del capital (por unidad de inversión).</li> <li>• Productividad total de los factores.</li> <li>• Productividad por actividades económicas.</li> <li>• Productividad por regiones geográficas.</li> </ul>

Nota: Las actividades de la economía que han sido reconocidas y codificadas por las entidades de información estadística son: a. Agropecuaria; b. Pesca y caza; c. Silvicultura; d. Minería; e. Industria manufacturera; f. Construcción; g. Comercio; h. Transporte; i. Comunicaciones; j. Electricidad, gas y agua; k. Actividades financieras y finca raíz; l. Alquileres netos de vivienda; m. Servicios personales; n. Servicios de gobierno.



## 2. Ingresos

VARIABLES	INDICADORES
2.1 Remuneración Asalariados (Rentas del trabajo)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del ingreso total.</li> <li>Participación porcentual por Actividades.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa de salario hora en dólares.</li> <li>Tasa de salario hora en dólares por actividades.</li> <li>Tasa anual de Crecimiento.</li> <li>Participación en el valor agregado.</li> </ul>
2.2 Excedentes brutos de explotación (Rentas de capital y de propiedad)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del ingreso total.</li> <li>Participación porcentual por actividades.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa de beneficio (Rentabilidad).</li> <li>Tasa de beneficio por actividades.</li> </ul>
2.3 Ingresos mixtos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del ingreso total.</li> <li>Participación porcentual por actividades.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
2.4 Ingresos públicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del ingreso total.</li> <li>Participación en la renta del trabajo.</li> <li>Participación en las rentas del capital y la propiedad.</li> <li>Participación en los ingresos mixtos.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa global de impuesto.</li> <li>Proporción impuestos directos / impuestos indirectos.</li> </ul>
2.5 Ingresos netos de factores del exterior	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del ingreso total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
2.6 Ingreso total	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
2.7 Distribución del ingreso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coefficiente de <i>Gini</i>.</li> <li>Distribución porcentual por deciles o quintiles de población.</li> <li>Distribución porcentual por regiones.</li> </ul>

## 3. Gastos

VARIABLES	INDICADORES
3.1 Consumo de los hogares	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Propensión media al consumo.</li> <li>Propensión al consumo por categorías de ingreso</li> <li>Grado de confianza de los consumidores.</li> <li>Porcentaje de hogares por debajo del consumo esencial.</li> <li>Participación porcentual de bienes importados en el consumo total.</li> </ul>
3.2 Consumo del gobierno	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual en el gasto público total.</li> </ul>
3.3 Inversión bruta privada	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual en el gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa de crecimiento por actividades y por sectores.</li> <li>Participación porcentual en la inversión total.</li> <li>Tasa de inversión.</li> </ul>
3.4 Inversión bruta pública	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual en el gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual por sectores de destino (salud, infraestructura, educación, etc.).</li> <li>Tasa crecimiento por sectores de destino.</li> </ul>
3.5 Demanda final interna	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual en el gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
3.6 Exportaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>



3.7 Exportaciones tradicionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual en el gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual con respecto a las exportaciones totales.</li> </ul>
3.8 Exportaciones no tradicionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual con respecto a las exportaciones totales.</li> </ul>
3.9 Importaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
3.10 Importaciones de bienes de consumo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual con respecto a las importaciones totales.</li> </ul>
3.11 Importaciones de bienes intermedios	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual con respecto a las importaciones totales.</li> </ul>
3.12 Importaciones de bienes de capital	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual con respecto a las importaciones totales.</li> </ul>
3.13 Demanda externa total	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro del gasto</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
3.14 Gasto total	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>

Nota: obsérvese que cuando nos referimos al indicador "Participación porcentual en el gasto total" igual estamos haciendo referencia al valor de la variable como porcentaje del PIB. Se supone que el gasto total es idéntico al PIB, ya que en el caso de que una parte del producto no se haya realizado en el mercado, ella será considerada como una variación de existencias positiva y esta, a su vez, será incluida como parte de la inversión.

## 4. Población y empleo

VARIABLES	INDICADORES
4.1 Población Total	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa anual de natalidad.</li> <li>Tasa anual de mortalidad</li> <li>Tasa (o índice) de migración neta</li> <li>Indicadores de la estructura de la población por edades (participación porcentual y tasas de crecimiento)</li> <li>Indicadores de la estructura de la población por sexo (participación porcentual y tasas de crecimiento)</li> <li>Indicadores de la estructura de la población por niveles educativos y de escolaridad (participación porcentual y tasas de crecimiento)</li> <li>Indicadores de la estructura de la población por regiones (participación porcentual y tasas de crecimiento)</li> </ul>
4.2 Población en edad de trabajar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro de la población total.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
4.3 Fuerza de trabajo (población económicamente activa)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro de la población total.</li> <li>Participación porcentual dentro de la población en edad de trabajar.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
4.4 Población ocupada (estructura ocupacional)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro de la población en edad de trabajar.</li> <li>Participación porcentual dentro de la fuerza de trabajo.</li> <li>Tasa de crecimiento anual.</li> <li>Tasa media de crecimiento (décadas, quinquenios).</li> <li>Participación porcentual por actividades económicas.</li> <li>Tasa de crecimiento por actividades económicas.</li> <li>Participación porcentual de la población ocupada por cuenta propia en población total ocupada.</li> <li>Tasa de crecimiento de la población ocupada por cuenta propia.</li> <li>Participación porcentual de la población ocupada en actividades informales.</li> <li>Tasa de crecimiento de la población ocupada informal.</li> <li>Tasa media de crecimiento de la población ocupada informal (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa de empleo por niveles de calificación</li> </ul>



4.5 Población desocupada (estructura del desempleo)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro de la población en edad de trabajar.</li> <li>Participación porcentual dentro de la fuerza de trabajo.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual por actividades económicas.</li> <li>Tasa anual y media de crecimiento por actividades económicas.</li> <li>Tasas de desempleo por regiones.</li> </ul>
---	---

## 5. Monetario y de Financiación

VARIABLES	INDICADORES
5.1 Medios de Pago	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasas de desempleo por regiones.</li> <li>Tasa anual de Crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
5.2 Base Monetaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa anual de Crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
5.3 Efectivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro de los medios de pago</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
5.4 Depósitos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro de los medios de pago.</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
5.5 Reservas Bancarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual dentro de la base monetaria</li> <li>Tasa anual de crecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>
5.6 Cartera Financiera (créditos)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa anual decrecimiento.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> </ul>

5.7 Tasas de Interés	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa de interés pasiva mensual y promedio anual.</li> <li>Tasa de interés activa mensual y promedio anual.</li> <li>Margen de intermediación mensual y promedio anual.</li> <li>Tasa de interés media pasiva (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa de interés media activa (por décadas o quinquenios).</li> <li>Margen de intermediación promedio (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa interbancaria mensual y promedio anual.</li> <li>Tasa media interbancaria (por décadas o quinquenio).</li> </ul>
5.8 Precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>IPC mensual y promedio anual.</li> <li>IPC promedio (por décadas o quinquenios)</li> <li>Tasa de inflación mensual y anual (según IPC).</li> <li>IPP mensual y promedio anual.</li> <li>IPP promedio (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa de crecimiento mensual y anual del IPP.</li> <li>IPC por actividades (mensual y promedio anual).</li> <li>IPP por actividades (mensual y promedio anual).</li> </ul>
5.9 Tasa de Cambio	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa de cambio nominal (diaria, mensual y promedio anual).</li> <li>Tasa de cambio real (diaria, mensual, promedio anual).</li> <li>Tasas de cambio cruzadas.</li> <li>Tasa de devaluación anual</li> </ul>

## 6. Externo

VARIABLES	INDICADORES
6.1 Exportaciones según productos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual de productos principales en el total de exportaciones.</li> <li>Tasa anual de crecimiento de exportaciones de productos principales.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios) de exportaciones de productos principales.</li> </ul>
6.2 Exportaciones según Países (grupos de países)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual de países principales en el total de exportaciones.</li> <li>Tasa anual de crecimiento de exportaciones por países principales.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios) de exportaciones por países principales.</li> </ul>



6.3	Importaciones según productos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual de productos principales en el total de importaciones.</li> <li>Tasa anual de crecimiento de importaciones de productos principales.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios) de importaciones de productos principales.</li> </ul>
6.4	Importaciones según países (grupos de países)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación porcentual de países principales en el total de importaciones.</li> <li>Tasa anual de crecimiento de importaciones por países principales.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios) de importaciones por países principales.</li> </ul>
6.5	Balanza comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>Saldo de Balanza en US\$.</li> <li>Saldo como porcentaje del PIB.</li> <li>Saldo de Balanza por países o regiones.</li> <li>Saldo en balanza por sectores económicos</li> </ul>
6.6	Precios internacionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa anual de crecimiento de precios de principales productos exportados.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios) de precios de principales productos exportados.</li> <li>Tasa anual de crecimiento de precios de principales productos importados.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios) de precios de principales productos importados.</li> <li>Evolución anual de la relación de precios de intercambio.</li> </ul>
6.7	Tasa de Interés Internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasas de interés en Estados Unidos.</li> <li>Tasas de interés en Europa.</li> <li>Otras tasas de interés en el mundo.</li> </ul>
6.8	Reservas Internacionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Monto anual promedio.</li> <li>Índice de reservas como porcentaje del PIB.</li> </ul>
6.9	Inflación Externa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa de inflación en los principales países socios.</li> <li>Tasas de inflación en países competidores.</li> <li>Diferencial inflación externa/ inflación interna.</li> </ul>

6.10	Apertura	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grado de apertura hacia fuera (Exp./PIB).</li> <li>Grado de apertura hacia adentro (Imp./PIB).</li> <li>Grado de apertura total (Exp.+Imp./PIB).</li> <li>Tasa anual de crecimiento de la inversión extranjera directa.</li> <li>Tasa media de crecimiento de la inversión extranjera directa (por décadas o quinquenios).</li> <li>Tasa anual y media (por décadas o quinquenios) de inversión de portafolio.</li> <li>Evolución del coeficiente inversión extranjera / PIB.</li> </ul>
6.11	Deuda Externa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evolución del monto de deuda pública y privada.</li> <li>Deuda total como porcentaje del PIB.</li> <li>Tasa anual de crecimiento de la deuda total.</li> <li>Tasa media de crecimiento (por décadas o quinquenios).</li> <li>Participación porcentual de la deuda externa privada dentro de la deuda total.</li> <li>Tasa de crecimiento anual y media (por décadas o quinquenios) de la deuda externa privada.</li> <li>Participación porcentual de la deuda externa pública dentro de la deuda total.</li> <li>Tasa de crecimiento anual y media (por décadas o quinquenios) de la deuda externa pública.</li> </ul>

Los cuadros anteriores muestran las variables relevantes en cada componente y los indicadores correspondientes a cada variable, quizás no estén todos los que son o quizás algunos de los incluidos no resulten tan relevantes a la hora de realizar análisis de entorno. Se ha omitido, intencionalmente, el cuadro de indicadores para el componente de regulación, por las siguientes razones:

- La política económica, que es uno de los instrumentos de intervención del gobierno en la economía, consiste básicamente en la manipulación, casi siempre discrecional, de indicadores relacionados con el gasto público, con los impuestos y con el manejo monetario. Estos indicadores ya aparecen registrados en los cuadros correspondientes a los componentes de gasto, de ingreso y monetario respectivamente. En este sentido, para efectos de análisis del entorno, lo importante sería establecer la filosofía que orienta la política económica en un momento determinado, es decir, determinar con alguna precisión si dentro de sus objetivos, las autoridades económicas priorizan una política contractiva o expansiva, tanto en el manejo fiscal



como en el monetario, si se ha optado por un mercado libre o regulado para los tipos de cambio, si se prefiere una política de libre cambio o se quieren mantener cierto grado de proteccionismo, etc. Pero la realidad de esta filosofía debe reflejarse en los indicadores correspondientes señalados en los cuadros anteriores.

- El otro instrumento de la intervención del gobierno en la economía es el que se relaciona con el marco legal. Se trata en este caso del conjunto de normas que regulan las actividades económicas domésticas (control de precios) y las correspondientes a las relaciones internacionales (flujos de capitales, normas sobre inversión extranjera, etc.).
- De esta manera lo que podríamos considerar como indicadores del componente de regulación se encuentran dispersos en otros componentes. Así por ejemplo, el nivel de aranceles que se aplican a los diversos grupos de importaciones se ubican en el "componente externo" variable "Apertura". Por lo tanto, las consideraciones con relación al tipo de Estado y, por ende de gobierno: intervencionista de tipo keynesiano, monetarista, aperturista y/o proteccionista, deben ser un resultado del análisis y no un punto de partida.

Una vez se tiene un registro detallado de variables e indicadores, el siguiente paso consiste en identificar las relaciones que se consideren más significativas para analizar la naturaleza del entorno. Dichas relaciones se pueden determinar a partir de la selección de una variable que sirva de referente e identificar aquellas otras variables que podrían ser objetos de relación con la primera. Así por ejemplo:

- Relaciones entre el PIB y
  - La tasa de inflación
  - Cada uno de los componentes de la demanda agregada
  - La cantidad de dinero en circulación
  - Los Impuestos
  - La tasa de cambio

- Las tasas de Interés.
- otras
- Relaciones entre la inflación y
  - La cantidad de dinero en circulación
  - La tasa de interés
  - La tasa de cambio
  - La tasa de crecimiento del PIB
  - Otras.
- Relaciones entre la distribución del ingreso y
  - La tasa de desempleo
  - El crecimiento del PIB
  - El PIB per cápita
- Relaciones entre la tasa de interés y
  - La cantidad de dinero en circulación
  - La tasa de inflación
  - La tasa de redescuento
  - El gasto público
- Relaciones entre las exportaciones y
  - La tasa de cambio
  - La productividad de los factores
  - La dinámica del mercado mundial (oferta, demanda y precios)
  - Las políticas comerciales en el resto del mundo

Y así sucesivamente con cada variable que se considere relevante dentro de la estructura económica. Cada relación debe soportarse teóricamente y evidenciarse empíricamente. Aunque los modelos econométricos son una herramienta valiosa para determinar las relaciones entre variables, más exactamente entre indicadores, las herramientas que se señalan en este capítulo, con el apoyo de los soportes teóricos de los capítulos anteriores, constituyen una buena alternativa para analizar y comprender las características más relevantes del subsistema o entorno económico.



## Bibliografía.

1. FERNÁNDEZ, Sergio (1997). *La empresa y la importancia de su entorno*. Revista Acta Académica, Universidad Autónoma de Centro América, San José de Costa Rica.
2. PEARCE, John y ROBINSON, Richard (1990). *Formulation and implementation of competitive strategy*. University of California, Berkeley. Citado en <http://leibniz.iimas.unam.mex>.
3. VALERO y BULTO (1970). *La información para la alta dirección*. IESE, Barcelona.
4. PORTER, Michael (1984). *Estrategia competitiva y técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. CECSA, México.
5. Varios Autores (1990). *El entorno de la empresa*. Plaza y Janes Editores, Barcelona.
6. JARAMILLO, Carlos (2000). *Análisis del Entorno*. Producciones Digitales UPS, Quito.
7. MOLTÓ, Tomás (1996). *Materiales de Economía Política*. Ariel Derecho, Barcelona.
8. EMERY, F., y TRIST, E. (1965). *The casual Texture of Organizational Environments*. *Humans Relation*. Citado en <http://leibniz.iimas.unam.mex>.
9. PEPPER, S.C. (1942). *World Hypotheses. a study in Evidence*. University of California, Berkeley. Citado en <http://leibniz.iimas.unam.mex>.
10. PORTER (1996). *Ventaja Competitiva*. Editorial Continental, Madrid.
11. ROIG, Barto (1982). *La Empresa y el proceso de dirección*. Ediciones Fundec – Gerencia, Caracas.
12. GLOBER, J. D (1968). *Esquemas de un Sistema de conceptos para el análisis del entorno y planificación a nivel de empresa*. Harvard Business School, EE.UU.
13. VALERO y BULTO (1970). *La información para la alta dirección*. IESE, Barcelona.
14. SERRADELL, Víctor (1990). *El concepto de entorno de la empresa*. En *El entorno de la empresa*. Plaza y Janes Editores, Barcelona.
15. MARTÍNEZ, Javier. (1995). *Economía Mundial*. Mc Graw Hill, Madrid.
16. HITT, DUANE y HOSKISSON (1990). *Estrategic, management, Competitiveness and Globalization*. West Publishing Company, St Paul (MN).
17. SARMIENTO ANZOLA, Libardo y VARGAS, Hernán (2002). *El trabajo de las Mujeres en Colombia*. Corporación Viva la Ciudadanía, Bogotá.
18. DELGADO, Eduardo. *Temas para el debate económico y político del contexto cultural*. Revista La Factoría No. 2, Febrero de 1997.
19. Ulloa, Alejandro (1995). *Cultura, Identidad y Comunicación*. Cuadernos de Administración No. 21, Universidad del Valle, Cali.
20. CRUZ KRONFLY, Fernando (1995). *Consideraciones generales sobre entorno cultural*. Cuadernos de Administración No. 21, Universidad del Valle, Cali.
21. ATTALI, Jacques. (1991). *Milenio*. Seix Barral, Bogotá.
22. SILVA COLMENARES, Julio (2001). *La Salida*. Ediciones Aurora, Bogotá.
23. CORDEIRO, José Luis. (1995). *El Desafío Latinoamericano*. Mc Graw-Hill. Caracas.
24. UTRIA, Rubén (2002). *El Desarrollo de las Naciones*. Sociedad Colombiana de Economistas. Bogotá.
25. CASTRO y LESSA. (1998). *Introducción a la economía: un enfoque estructuralista*. Siglo XXI editores. México.



26. MARTÍNEZ, Javier. (2000). *Ejercicios de Economía Mundial I*. Ediciones Universidad de Barcelona.
27. CORREDOR, Consuelo. (1997). *La Regulación Estatal de la Actividad Económica a través del Gasto Público*. En Cuadernos de Economía No. 13. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
28. MANDEL, Ernest. (1972). *Tratado de Economía Marxista I*. Ediciones Era, México.
29. RESTREPO, Darío y Otros. (2002). *Globalización y Estado Nación*. ESAP, Bogotá.
30. FERRATER, José (2001). *Diccionario de Filosofía*. Editorial Ariel, primera reimpresión, Barcelona.
31. ZARUR, Alberto Luis y Otros (2002). *Estudio de Tendencias Ocupacionales en el Mediano Plazo en Bucaramanga y su Área Metropolitana*. Alcaldía Mayor de Bucaramanga.
32. SACHS, Jeffrey y BRUNO, Michael (1995). *La Estancación en la Economía Mundial*. Editorial Trillas.
33. GUTIÉRREZ, Mario (1995). *Administrar para la Calidad*. Limusa, Editores, México.
34. The Economist (1992). *La guía de los números*. Ediciones del Prado, Madrid.
35. The Economist (1993). *La guía de los indicadores económicos*. Ediciones del Prado, Madrid.
36. DRUKER, Peter (1994). *La Sociedad Post Capitalista*. Norma Editores, Bogotá.
37. VEBLEN, Thorstein (1974). *Teoría de la clase ociosa*. Fondo de Cultura Económica, México.
38. BAUDRILLARD, Jean (1984). *El Sistema de los Objetos*. Siglo XXI Editores, 7ª edición., México.
39. ORTIZ, Renato (1998). *Artífices de la cultura universal*. Siglo del hombre editores, Bogotá.
40. KALEKI, Michael (1956). *Teoría de la dinámica económica*. Fondo de Cultura Económica, México.
41. DORNBUSCH, Rudiger (2002). *Macroeconomía*. Mc Graw Hill, Madrid.
42. JHONSON Y SCHOLES (2001). *Dirección Estratégica*. Prentice Hall 5ª edición, Madrid.



## Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN	12
1. LA PROBLEMÁTICA TEÓRICA DEL ENTORNO	17
1.1 El Enfoque Administrativo.	19
1.2 Elementos para una Teoría del Entorno General.	33
1.2.1 Aspectos Generales	33
1.2.2 Sistema Natural	40
1.2.3 Subsistemas Sociales	43
2. EL ENTORNO GENERAL ESPECÍFICO	69
2.1 Características	71
2.1.1 Coherencia	71
2.1.2 Complejidad	72
2.1.3 Multidimensionalidad	75
2.1.4 Dinámica	76
2.2. Estructura y Método.	78
3. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL ENTORNO	87
3.1 Fundamentación Teórica	89
3.2 Los Componentes Básicos del Entorno Económico	92
3.3 Estructura Lógica de los Componentes	99
3.3.1 Producción	101
3.3.2 Ingresos	109
3.3.3 Gastos	113
3.3.4 Población y Empleo.	130
3.3.5 Monetario y de Financiación.	133
3.3.6 De regulación	143
3.3.7 Componente Externo.	151
3.4 La Unidad de Análisis	156
4. ANÁLISIS TÉCNICO	163
4.1. Introducción	165
4.2. Perspectivas del Análisis	167
4.3. Herramientas de Análisis.	170
4.3.1 De Medición	171
4.3.2 De Representación	182
4.4 Variables e Indicadores.	194
BIBLIOGRAFÍA.	206

### LISTA DE RECUADROS

RECUADRO 1: Enfoque Administrativo. Factores del Entorno Genérico	29
---	----

RECUADRO 2: Tipos de Entornos según su Expresión y Núcleo	36
RECUADRO 3: Recursos naturales	42
RECUADRO 4. Las Dimensiones Espaciales del Entorno e Económico	75
RECUADRO NO. 5. Cuadro de Registro. Tasas de Crecimiento Anuales y Promedios del PIB*. Periodo 1990-1995	183
RECUADRO NO. 6. Cuadro de Información Macroeconómica.	184

### LISTA DE TABLAS

Tabla No. 1. PNB p.c Análisis comparativo entre países 1980	176
Tabla No. 2. PNB p.c. Análisis comparativo entre periodos y países	177

### LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico No 1. EL Ambiente y la Empresa	20
Gráfico 2. Relaciones Empresa - Entorno Sectorial y Entorno Genérico	24
Gráfico 3. Entornos según el Enfoque Administrativo	30
Gráfico No. 4. Sistemas y Subsistemas	39
Gráfico No. 5. Derivación de los subsistemas	40
Gráfico No. 6. Impactos Revoluciones Agrícolas	47
Gráfico No. 7 Relaciones entre Entornos Generales Específicos	74
Gráfico No. 8. Atributos del Entorno General Específico	77
Gráfico No. 9. Estructura del Entorno General Específico	79
Gráfico No. 10. Estructura y Naturaleza del Entorno General Específico con dos Componentes	83
Gráfico No. 11. Los Entornos del Sistema Social	84
Gráfico No. 12. Elementos Internos y Factores Externos Influyentes	100
Gráfico No. 13. Estructura del Gasto Público	126
Gráfico No. 14. Estructura de la Fuerza Laboral	131
Gráfico No. 15 Curva de Preferencia por la Liquidez	135
Gráfico No. 16. Estructura Monetaria	140
Gráfico No. 17 Efectos de los Diferenciales de Inflación y de Tasas de Interés	154
Gráfico No. 18. La Nación como Unidad de Análisis	158
Gráfico No. 19. La Unidad de Análisis en el contexto del Sistema Mundo	160
Gráfico No. 20. Efectos de la Globalización en la Unidad de Análisis	161
Gráfico No. 21. Procesos Dinámicos sin Cambios Significativos	170
Gráfico No. 22. Colombia. Ciclo del PIB. 1951 -2001	185
Gráfico No. 23. Gráfico de Barras	187



Gráfico No. 24. Barras Apiladas	187
Gráfico No. 25. Comparación entre dos años y Varios Países	187
Gráfico No. 26. Diagrama de Relaciones Causa Efecto	189
Gráfico No. 27. Diagramas de Relaciones de Composición	190
Gráfico No. 28. Análisis Intertemporal	191