

«La falsa medida de la economía»

El presente artículo trata de explorar las principales dificultades que afectan a las mediciones 12 más habituales de la realidad macroeconómica clasificándolas en dos grandes grupos: aquellas que afectan a la calidad de la información que suministran y aquellas que se refieren a su relevancia o pertinencia como fiel reflejo de la realidad económica. En lo que respecta a la primera cuestión, y tomando las cifras que ofrecen los sistemas de contabilidad nacional como eje de la argumentación, se señala que la existencia de un cúmulo de problemas estadísticos, conceptuales y valorativos distorsiona ampliamente la imagen de la realidad económica que tales cuentas tratan de suministrar. Pasando a la cuestión de la relevancia de los datos, el artículo arroja serias dudas acerca del significado real de las cuentas nacionales cuando se compara la realidad económica que tratan de describir con aquella que sería deseable que ofrecieran en la medida en que, crecientemente, ha desaparecido como guía de sus esfuerzos la definición de la realidad económica como el bienestar económico del que una sociedad puede disfrutar gracias a las actividades económicas. Se arguye finalmente, que el cumplimiento de esta tarea pasa no sólo por una mejora en la información económica de tipo estadístico, sino por una profundización y extensión de la teoría del valor, puesto que detrás de cualquier medición económica siempre hay una teoría del valor.

Artikulu honek egoera makroekonomikoaren neurketa ohikoenetan izaten diren zailtasun behinenak aztertu nahi ditu, bi talde nagusitan sailkatzen dituelarik: batetik, ematen duten informazioaren kalitateari dagozkionak eta, bestetik, egoera ekonomikoa behar bezala islatzeko adierazgarriak edo egokiak izateari dagozkionak. Lehenengo gaiari lotuz, eta argudioaren mamia kontabilitate nazionalako sistemek eskaintzen dituzten zenbatekoak hartuta, adierazten dena honako hau da: kontu horiek eman nahi duten egoera ekonomikoaren irudia estatistika, kontzeptuzko eta balioztatzeko arazo mordo batek desitxuratzen du. Datuen egokitasunari dagokionez, artikuluak zalantzan jartzen du kontu nazionalen benetako esanahia, deskribatu nahi duten egoera ekonomikoa eskaini beharko luketenarekin alderatzen denean, zeren beren ahaleginen iparra ez baita, honezkero, egoera ekonomikoaren lehengo definizio bera, hau da, gizarteak, ekonomi jardueren esker, lordezakeen ongizate ekonomikoa xedatu zuena. Azkenean, eginbehar hori lortzeko estatistiken bidezko informazio ekonomikoa hobetzea ezezik, balioaren teoria hedatu eta sakonago aztertu behar dela ere argudiatzen da, zeren edozein neurketa ekonomikoren atzean beti balioaren teoria bat baitago.

This article shows the two main drawbacks that afflict the current measures of the economy under two headings: Their quality and their relevance as a faithful picture of the economic reality. As it concerns to the first, and taking the national accounts as the system of economic Information most important and used, there is a lot of statistical, conceptual and valorative problems that, together, amount to produce a huge distort in the image of the economic reality these accounts attempt to show. Moving to the question about the relevance of this data, the article rises many doubts about the real meaning of the national accounts according the desired one because they have an increasing tendency to fail as providing a true picture of the economic reality: the economic welfare a society can enjoy thanks to the economic activity. It is argued that the fulfilment of this objective requires not only a betterment of the economic data but an extension and deepening of the theory of value, because behind any economic measurement there is always a theory of value.

- 1. Introducción**
- 2. La calidad de la información económica**
- 3. La relevancia de la información económica**
- 4. Conclusiones**

Referencias bibliográficas

Palabras clave: Medición macroeconómica, información económica, contabilidad nacional, teoría del valor.
Nº de clasificación JEL: C10, C13, C82, E01, O47, P24.

1. INTRODUCCIÓN

En su ya largo intento, que todavía no ha sido enteramente satisfecho, por ser admitida como miembro de pleno derecho en el "Club de la Ciencia", la Economía ha realizado múltiples y denodados esfuerzos. Ahora bien, dada la imposibilidad de convertirse en una auténtica y completa ciencia experimental que satisfaga el requisito de la experimentación controlable más allá de ciertos "juegos" de laboratorio que propugna la autodenominada 'economía experimental', el camino seguido por la Economía ha tenido que ser necesariamente de carácter más superficial: tratar de "parecerse" a las verdaderas ciencias cambiando su forma de presentarse o "vestirse", travistiéndose por así decirlo metodológicamente. Así, de esta manera, se pueden calificar desde los cambios meramente formales como pasar de llamarse "Economía Política" a "Ciencia Económica" o

"Economía" a secas¹, tratando con ello de ocultar sus orígenes en la filosofía política y en la ética, hasta aquellas modificaciones de mayor contenido de tipo metodológico, como lo son la adopción de dos de las características clave de la forma de expresión y método de las ciencias naturales, de las auténticas ciencias *positivas*: el uso de modelos formalmente rigurosos y el empirismo de tipo cuantitativo.

En cuanto a lo primero, nada hay que decir aquí salvo que las repetidas llamadas a la moderación en el uso de la técnicas formales que suelen hacerse por parte de los miembros más venerables de

¹ Respecto a la sustitución de la Economía Política por Economía, Perelman (1966, p.14) comenta que "Marshall y su esposa, en su *Economics of Industry*, explicaban que pensaban que era mejor eliminar el término "política" ya que 'por intereses políticos generalmente se quiere decir los Intereses de algunas partes de la nación' más que de la nación como un todo". Justificación de tipo ético que supone aceptar la posibilidad de una Economía tan neutral como las ciencias naturales.

la comunidad de economistas en los inacabables debates acerca del adecuado uso de las matemáticas en Economía nunca parecen tener el más mínimo éxito², de modo que pese a las más que razonables dudas que sobre la efectividad real de las depuradísimas técnicas matemáticas se puedan tener en cuanto a su contribución al incremento en los conocimientos económicos más allá de cierto punto, es decir, respecto al valor su productividad marginal; su uso sin embargo no parece que se haya contenido sino todo lo contrario. Nada tienen que envidiar de la Física, por ejemplo, y en cuanto a rigor formal se refiere, muchas de las recientes "contribuciones" al análisis económico, que bien parecen —o incluso son estrictamente hablando— modelos matemáticos puros a los que la sola adscripción de una denominación económica (como precios, consumidores, empresas o expectativas) a los símbolos utilizados, las convierten nominalmente en parte de la Economía.

Pero para parecerse a las verdaderas ciencias no basta con la utilización de su mismo ropaje formal. Es necesario además convertirse en una disciplina altamente cuantitativa. Pues bien, a tenor de la muy abundante información estadística micro y macroeconómica que los economistas manejan desde hace ya 50 años, parece que también en este aspecto el mimetismo de la Economía ha tenido el éxito deseado. Ahora bien, de sobra es conocido que la abundancia no

garantiza en general la calidad ni la relevancia, llegando incluso a estar a veces en discordancia con la satisfacción de estos requisitos. Es precisamente la indagación sobre la calidad y relevancia de la información macroeconómica cuantitativa que suministran los sistemas de contabilidad nacional el objetivo de estas páginas³.

2. LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN ECONÓMICA

"Argumentum Ornithologicum."

Cierro los ojos y veo una bandada de pájaros. La visión dura un segundo o acaso menos; no se cuántos pájaros vi. ¿Era definido su número? El problema involucra el de la existencia de Dios. Si Dios existe, el número es definido, porque Dios sabe cuántos pájaros vi. Si Dios no existe, el número es indefinido, porque nadie pudo llevar la cuenta. En tal caso, vi menos de diez pájaros (digamos) y más de uno, pero no vi nueve, ocho, siete, seis, cinco, cuatro, tres o dos pájaros. Vi un número entre diez y uno, que no es nueve, ocho, siete, seis, cinco, etcétera. Ese número entero es inconcebible, ergo Dios existe."

Jorge Luis Borges

Por calidad de la información macroeconómica aquí va a entenderse el grado de adecuación a la *realidad económica* de los datos cuantitativos suministrados por el sistema de

² No resulta nada extraño que sean los economistas más jóvenes aquellos que más caso omiso hacen a estas llamadas pues se encuentran inmersos a la hora de buscarse un hueco académico en un problema muy complejo. Por un lado, han de respetar el paradigma dominante pues, fuera de él, poco futuro les espera. Por otro, han de demostrar su capacidad analítica. Dada la dificultad de ofrecer nuevos enfoques dentro de un paradigma ya muy elaborado, el camino más fácil consiste en reelaborar lo ya dicho de un modo más críptico o formal. Véase, a este respecto, Frank(1991).

³ Queda también fuera la consideración de esa mezcla de modelos matemáticos y datos económicos que recibe el nombre de Econometría cuya reconocida capacidad para predecir el pasado e imaginar el futuro no tiene otro rival que la Astrología judiciaria.

contabilidad nacional respecto al nivel y evolución de variables como la producción agregada y por sectores o ramas de actividad, la estructura y composición de la demanda agregada, la posición respecto al exterior, la distribución funcional de la renta, los niveles de precios y los datos de las cuentas financieras. La recogida y elaboración de toda esta información — que refleja, por otra parte, una determinada concepción o definición de la *realidad económica* como se verá más adelante— plantea un cúmulo de problemas de tal magnitud que arrojan serias dudas acerca de la fiabilidad de la medida que de esa realidad económica proporcionan esos indicadores, al menos desde el punto de vista de las exigencias que el análisis económico y las reglas del enfoque científico positivo en general imponen. Estos problemas se pueden agrupar en tres grandes bloques.

2.1. El problema de los errores estadísticos⁴

La utilización de datos cuantitativos viene asociada obviamente a la precisión que les caracterizan frente a estimaciones de tipo cualitativo, lo cual los convierte en idóneos a la hora de la contrastación empírica de las hipótesis y teorías a que el método científico positivo obliga de una u otra manera (dicho así en forma genérica para no meterse en honduras metodológicas). Ahora bien, para toda ciencia, es bien conocido que tal información numérica está inevitablemente sujeta a un error de tipo estadístico para el que existen o se plantean soluciones que definen o acotan el margen de verosimilitud, certeza o

precisión de tal información numérica. El problema es que, en Economía, las fuentes de este tipo de errores se multiplican de forma tal que pueden llegar a viciar el entero proceso hasta un extremo que, muy posiblemente, invalidaría completamente para un científico natural los resultados conseguidos. Estas fuentes de error serían⁵:

- a) La imposibilidad de hacer experimentos controlados y repetitivos. Este factor que tradicionalmente se cita como elemento de diferenciación entre las ciencias naturales y las sociales, impide por otro lado el progresivo ajuste de las mediciones mediante su repetición, ya que entre mediciones sucesivas, lo habitual es que cambie la muestra, o su comportamiento o el medio en que opera⁶. La imposibilidad de medición repetitiva priva, por lo tanto, a la Economía de la posibilidad de ajustar su procedimiento de medición al patrón científico. Esto no debería, sin embargo, eximir a la Economía de presentar toda medición acompañada de los márgenes de error oportunos, lo cual sólo se da en la práctica en los casos de estimaciones realizadas por procedimientos de muestreo o en el de los ajustes econométricos, incumpléndose no obstante el anterior requisito pues, en ambos casos, se trata de márgenes de error

⁵ El trabajo de Morgenstern (1963), que aquí se sigue, tiene la misma validez hoy que cuando se escribió.

⁶ Como señala Karmack (1983) en un excelente y demoledor trabajo acerca de los problemas de la medición en Economía, los científicos saben que las medidas que toman de un mismo fenómeno varían, están sujetas a error aunque tienden a agruparse alrededor de su valor central, de forma que cuantas más medidas se tomen de un fenómeno, mayor número de éstas tenderán a agruparse en torno a ese valor, y más fácil será, por tanto, que tal valor represente el "valor verdadero". Valor que, en cualquier caso, tendrá que presentarse acompañado del margen de error correspondiente.

⁴ No se va a hacer aquí referencia a los problemas instrumentales reconocidos explícitamente por el sistema de contabilidad nacional asociados a la elaboración de números índice, la medición del output del sector servicios y las comparaciones internacionales.

que se derivan de la técnica de estimación y no de la medición en sí misma de la muestra⁷.

- b) En segundo lugar, está el problema de la manipulación y ocultación de la información, ya sea por parte de las instituciones oficialmente encargadas de la elaboración de la información económica como por parte de los sujetos "pasivos" de la misma: los que tienen que proporcionar la información. En tanto que se puede considerar que en los países democráticos en donde se da constitucionalmente la independencia de las oficinas estadísticas respecto al poder político, las posibilidades de distorsión por parte de esas oficinas están muy atenuadas⁸, no se puede decir lo mismo ni mucho menos respecto a la capacidad de manipulación por parte de los agentes económicos que han de suministrar la materia prima informacional. "Dicho en forma breve, recoger estadísticas económicas es un juego de dos jugadores... Ningún electrón se

⁷ Como un ejemplo paradigmático de este problema se puede hacer referencia a la "exactitud" de las cifras de población mundial aportadas por el Banco Mundial, (información extremadamente relevante a la hora de calcular todos los ratios per capita de uso imprescindible en la política económica), pues, si una estadística parece en principio fácil, ésta sería la de la población pues se trata solamente de contar individuos. Por ello, nada hace dudar la exactitud de los datos poblacionales de países como Etiopía con un margen del 0,0002% si no fuera por la pequeña duda que surge de la consideración de que Etiopía es uno de los muchos países en los que nunca se ha realizado un censo oficial general (Kamarck, 1983, pp.vii-viii).

⁸ Si bien es posible que nunca completamente, de modo que pueden pervivir métodos de ocultación mucho más sutiles. Y así es posible, a veces, interpretar situaciones tan frecuentes como los cambios en la periodicidad de alguna variable estadística de amplia repercusión política, modificaciones en su contenido, o simplemente, el dejar de suministrarla.

beneficia por engañar a un físico, en tanto que las fuentes de las estadísticas económicas pueden tener un interés directo en reportar inadecuadamente o falsificar los datos económicos (p.ej., rentas imponibles de individuos y empresas, gastos del estado en defensa, ayuda y espionaje, etc.). Shackle describe este punto incluso más gráficamente: los esfuerzos humanos en un mundo de rivalidad y lucha están en parte *directamente* dirigidos a crear una 'niebla de ignorancia y confusión' (Karmack, 1983, pp.16-7). El ejemplo más conspicuo —y que más interés ha suscitado— de este mecanismo de ocultación es la llamada "economía sumergida" tanto referida a transacciones de bienes y servicios legales como a las actividades delictivas.

- c) Al punto anterior hay que añadir los errores materiales no intencionados derivados tanto del cumplimiento de los cuestionarios estadísticos por parte de los agentes económicos no especializados en esa tarea así como los que se siguen de la inadecuada preparación de los entrevistadores de campo.
- d) Finalmente, es necesario hacer referencia al problema de que las estadísticas económicas, al construirse normalmente a partir de un número elevado de observaciones, acumulen los errores si hay una tendencia continua a la sobre o a la subestimación en el proceso de recogida de datos. Este problema es particularmente importante cuando se trabaja con números índice, ya que los errores resultantes de redondear datos pueden alterar sustancialmente las tasas de crecimiento calculadas a partir de los mismos.

2.2. El problema de la definición conceptual de las variables cuantitativas

Como señala Bos (1997, p.174), "la contabilidad nacional se ha convertido en una rama separada dentro de la Economía, relativamente inaccesible para quienes están fuera, en la medida que sus estandarizados conceptos son específicos de la contabilidad nacional, complejos y parcialmente basados en compromisos que, a menudo, son de difícil comprensión". Son, por decirlo de otra manera, el fruto de la dificultad de traducir la abstracta precisión de los conceptos de la teoría económica a la imprecisión o "borrosidad" que caracteriza la definición de los agentes económicos, la estructura y el comportamiento de los fenómenos económicos del mundo real. Ahora bien, la existencia de un esquema conceptual relativamente propio del sistema de contabilidad nacional plantea el problema de su idoneidad como realidad conceptual de referencia para el análisis económico, pues a la hora de usarlos como descripción de la realidad económica o como fuente de información para la toma de decisiones políticas, se suelen sin embargo equiparar a los conceptos teóricos que pueblan los modelos económicos, y con los que no guardan a veces demasiado parecido. Son, a este respecto, lugar común entre los economistas, y frecuente motivo de sus disputas, las variadas definiciones empíricas de conceptos tan claros teóricamente como el desempleo, la oferta monetaria, la cualificación de competitivo o no —y en qué grado, en este último caso— para un mercado concreto, la definición por clases disjuntas de los bienes cuando hay diferencias de calidad, la interpretación de las rentas mixtas en la distribución funcional de la renta, etc.

Entre estos problemas definicionales que aquejan a los conceptos usados en la

medición desde el punto de vista de los indicadores agregados, se pueden citar los siguientes:

- a) El problema de la clara diferenciación entre bienes finales y bienes intermedios, con el fin de evitar la sobrevaloración de la producción que se produciría con la doble (o múltiple) contabilización de los bienes intermedios. Como es bien sabido, hay dos formas de resolver este problema: contabilizar exclusivamente los bienes finales, o a través del cálculo del valor añadido, apareciendo no obstante en ambos casos, problemas en algunos tipos de actividades⁹.
- b) El problema de la distinción entre consumo e inversión. Esta diferencia, que resulta nítida teóricamente, se traduce dificultosamente en la práctica, sobre todo en lo que se refiere —en el caso del consumo— a la concepción de la compra de bienes duraderos, y —en el caso de la inversión— al tratamiento que reciben los gastos en I+D como gastos de consumo intermedio. Problemas similares afectan a la consideración de los gastos en salud y educación como gastos de consumo en vez tratarlos, al menos parcialmente y como señala el enfoque del capital humano, como inversión.

⁹ Así, p.ej., Eisner(1988), señala que el mismo servicio de seguridad se contabiliza como bien final si es de provisión pública y como bien intermedio si responde a su compraventa por parte de empresas privadas. Ejemplo que se puede hacer extensible a gran parte de la actividad del sector público. Lo mismo se puede decir, ya en el ámbito del sector privado, respecto a la cobertura de algunos gastos (desplazamiento, comida, salud, etc.) que una empresa realice a favor de sus trabajadores. Si esta cobertura se hace indirectamente, mediante un incremento del salario, dará lugar a un valor añadido mayor que si se realiza mediante un servicio provisto directamente por la empresa.

- c) Las anteriores y problemáticas distinciones se refieren, en último término, a una mayor y radical separación entre los conceptos teóricos y los empíricos: la distinción entre la definición teóricamente correcta de renta o producción y la definición de renta que usa la contabilidad nacional. Como bien señaló Boulding (1949-50), la primera se refiere al incremento o adición en los activos en tanto que la segunda se refiere a los Ingresos resultantes de la transferencia de activos. De esta primera distinción, se siguen asimismo conceptos diferentes para el consumo, el ahorro o la inversión. Las consecuencias de optar por una u otra definición son, pues, extremadamente importantes. Por ejemplo, a tenor de la consideración teórica del consumo como la detracción del stock existente de activos, y dado que "es del stock de capital del que derivamos satisfacción" se seguiría que "el consumo, lejos de ser un desideratum, es una deplorable propiedad del stock de capital que necesita de las igualmente deplorables actividades de producción; y que el objetivo de la política económica debiera ser no maximizar el consumo o la producción sino minimizarlo, es decir, capacitarnos para mantener nuestro stock de capital con tan poco consumo o producción como fuese posible" (Boulding, 1949-50, p. 79). Resulta patente que el uso de un concepto distinto al teórico de renta por parte de la contabilidad nacional, proporciona una "información" sobre la renta claramente discordante con la adecuada en terrenos como, p.ej., la utilización de recursos naturales¹⁰.

¹⁰ En la actualidad, no se hace ningún ajuste para dar cuenta de la medida en que los recursos naturales de un país —sus minerales, sus recursos energéticos

2.3. El problema de la valoración

De acuerdo con las líneas internacionales de referencia para la elaboración de un sistema de contabilidad nacional, el principio general de valoración a utilizar a la hora de agregar los heterogéneos bienes y servicios económicos es utilizar el valor de cambio corriente o precio de mercado existente. Surge aquí ya una primera diferencia con la noción que para la teoría económica sería la adecuada a la hora de proceder a la valoración ya que este valor de cambio corriente no corresponde al concepto teórico de precios de competencia perfecta en la medida que refleja todo tipo de imperfecciones en el mecanismo de mercado así como la existencia de impuestos y subvenciones. Valorar la producción y el consumo intermedio por el precio de mercado corriente implica también que no se tienen en cuenta las externalidades negativas y positivas de la actividad de los agentes e instituciones económicas¹¹.

fósiles, sus bosques o su suelo— se desgastan o consumen en la producción de los bienes que representa la cifra de su PNB...Esta actitud —que los frutos de la naturaleza son bienes libres— se remonta a los orígenes de la economía como disciplina intelectual. Es el producto del periodo inmediatamente posterior a la Edad Media, cuando el desarrollo de las bombas que permitió la minería más profunda, y cuando las mejoras del transporte permitieron explotar territorios cada vez más lejanos, hicieron pensar que los recursos de la tierra eran ilimitados. La única limitación parecía ponerla por lo tanto la carencia de individuos para desarrollarlos. Sólo recientemente los economistas han empezado a ser conscientes de que concentrarse en el flujo de renta ignorando lo que le sucede al stock de riqueza es peligroso. Como *The Economist* señaló en 1989, 'un país que talle todos sus árboles, los venda como listones de madera y se juegue el dinero al 'tiddly-winks' parecería, para su contabilidad nacional, haberse hecho más rico en términos de su PNB per capita" (Douthwite, 1993, p. 11). La cuestión de si los recursos naturales tienen un valor *en sí mismos* de modo que el valor añadido a su uso se *añada* realmente a algo, es el problema fundamental que se encuentra detrás de las "malas" relaciones entre Economía y Ecología (véase, para una aproximación general al tema, Esteve y Muñoz de Bustillo, 1997).

¹¹No obstante, cuando otra unidad institucional soporta esos costes (o beneficios) externos, aparecen reflejadas en sus cuentas, por ejemplo, cuando el estado gasta para limpiar un área contaminada.

Adicionalmente se encuentra el problema de que buena parte de las actividades económicas se traducen en bienes y servicios que no se intercambian en mercados por dinero. Se incluyen aquí actividades económicas como el trueque, los salarios en especie, la producción doméstica y para autoconsumo y buena parte de la producción del sector público y de las actividades del pujante sector no lucrativo. Ante la imposibilidad de utilizar el criterio del precio de mercado en estos casos, y cuando se incorporan estas actividades extramercado dentro del sistema de contabilidad nacional¹², se usan habitualmente dos criterios suplementarios: los precios de bienes similares intercambiados por dinero y los costes de producción. Ambas dos soluciones plantean problemas a la hora de describir adecuadamente la realidad económica, pues, en el primer caso, sólo la utilización de precios de productos similares es teóricamente adecuada cuando los bienes son sustitutivos perfectos, siendo necesaria por tanto su corrección conforme el grado de sustitución sea más bajo. En el segundo caso, el uso de los costes de producción es teóricamente más criticable aún pues los costes no reflejan obviamente la valoración que dan a los bienes producidos los consumidores cuando, como es el caso, no hay mercado. Adicionalmente y en el caso de la producción pública¹³, su valoración se

hace vía el coste de producción pero no se incluye los pagos por intereses o de remuneración por el uso del capital, con lo que se produce una subestimación automática de esos costes.

Frente al uso de los precios de mercado (o, en su ausencia, de los costes de producción), el análisis económico señala como el criterio más adecuado a la hora de valorar activos la utilización del valor presente neto: el valor presente descontado de los rendimientos futuros. Su uso, sin embargo, resulta problemático —cuando no enteramente imposible— en la contabilidad nacional por diversas razones (Bos, 1997, pp. 177-180), lo cual nuevamente aleja la medición que ofrece la contabilidad nacional de la que sería la teóricamente correcta.

Este conjunto de problemas que afectan a la medición de la economía tal y como la ofrece el sistema de contabilidad nacional lleva a pensar que la calidad de la misma deja mucho que desear desde el punto de vista de la teoría económica. Dicho con otras palabras: la "realidad económica" que ofrece la medición económica es una construcción cuya utilidad como verdad de referencia para el análisis económico es en buena parte desconocida, pues su elaboración es defectuosa con arreglo a sus criterios y definiciones¹⁴. El problema

¹² Lo que precisamente no sucede para una fuente tan importante de bienes y servicios como es la producción doméstica, cuya exclusión de la contabilidad nacional vacía de contenido como es bien sabido las comparaciones internacionales de renta entre países con distinto nivel de desarrollo.

¹³ No se puede dejar pasar aquí la cuestión de los "peculiares" criterios que se utilizan en la contabilidad del sector público, con la importancia que ello tiene a la hora de definir una variable tan políticamente sensible como es el déficit del sector público. Como es de sobra conocido, si se utilizasen los mismos criterios que se utilizan para el sector privado a la hora de contabilizar la inversión o el consumo públicos, el resultado sería en muchos casos diferente.

¹⁴ Para Bos (1977, pp.189-90), estas diferencias entre la contabilidad nacional y la teoría económica no son problemáticas pues, para él, el sistema de contabilidad nacional no es instrumental respecto al análisis económico, lo cual le lleva en último extremo a afirmar el carácter de disciplina no cuantitativa de la Economía: "esas diferencias reflejan el hecho de que ambas cumplen un papel diferente. Para la contabilidad nacional la *medición* es indispensable, para la teoría económica la medición puede ser una ventaja pero también puede actuar como freno: ¿por qué limitar la teoría económica solamente a lo que puede ser medido (adecuadamente)? Es decir, la *teoría económica puede contener conceptos que nunca podrán medirse* (adecuadamente), como la utilidad y las expectativas; en tanto que la contabilidad nacional debe necesariamente abstenerse de usar estos conceptos. Adicionalmente, la *teoría económica necesita ser precisa acerca de los mecanismos causales*

es que la auténtica medida de la actividad económica, al igual que el número de pájaros que ve Borges al cerrar los ojos en la cita que encabeza este punto, es un número inconcebible, una cifra dada aunque indefinida entre amplios límites. Dado que entre los factores distorsionantes hay algunos que operan sobrevalorando lo que sería los desconocidos valores reales de la medición, y otros minusvalorándolo, cabe tener la esperanza de que, de alguna manera, o bien se compensen o bien evolucionen *pari passu* con ese valor real, pero tal esperanza que es la que se encuentra detrás de la actitud habitual de los economistas cuando utilizan la información que les ofrecen los indicadores de la contabilidad nacional es en sí y de momento (hasta que no se disponga de mejor información) una cuestión de fe¹⁵.

3. LA RELEVANCIA DE LA INFORMACIÓN ECONÓMICA

"Nos enseñan a oponer lo real a lo imaginario, como si lo primero

y las interacciones, pero puede ser general en sus conceptos (p.ej., el de formación de capital). Por contraste, las cuentas nacionales no necesitan preocuparse acerca de la causalidad y las interacciones, pero está obligada a especificar sus conceptos (es decir, p.ej., el gasto que va a ser registrado como formación de capital) y ponerlos dentro de un marco contable". Pues bien, no parece que tal aproximación metodológica —es decir, la consideración de la medición económica como entidad independientes no subordinada instrumentalmente al análisis económico— tenga el menor sentido: si lo que mide la contabilidad nacional es realizado con arreglo a sus propios criterios, se plantea la cuestión de que cuáles son y qué sentido tienen a la hora de ser utilizados por los economistas para entender cómo está formada y funciona una economía, requisitos previos para intervenir en ella de una manera consistente, es decir, sabiendo cuál es el efecto buscado y pudiendo estimar posteriormente el grado de desviación en la consecución del objetivo.

¹⁵ Si bien aquí no hay que dejar de hacer referencia a la posibilidad de efectos feed-back en economía, de modo que si la información estadística afirma que una economía "va bien", ello haga que los agentes adecuen sus expectativas y comportamientos haciendo que tal información se haga, al final, real o cierta.

estuviera siempre a mano y lo segundo alejado de nosotros. Esta oposición es falsa. Los acontecimientos siempre están al alcance de la mano. Pero la coherencia de esos acontecimientos, que es a lo que uno se refiere cuando habla de realidad, es una construcción de la imaginación. La realidad siempre está más allá, y esto es cierto tanto para los materialistas como para los idealistas. Para Marx y para Platón. La realidad, independientemente de cómo la interprete cada uno, está al otro lado de una pantalla de clichés. Cada cultura produce la suya, en parte, para facilitar sus propias prácticas (para establecer hábitos), y, en parte, para consolidar su propio poder".

John Berger

Con ser importantes las dificultades de tipo técnico o instrumental a que se enfrenta la medición en Economía, su relevancia palidece sin embargo cuando se pasa a considerar la cuestión de su contenido, el qué quieren decir, es decir, su grado de adecuación a su objeto: la "realidad económica", pues aunque se fuesen solventando los problemas de tipo instrumental que afectan a la calidad de la medición económica, ésta no tendría sentido si no reflejara adecuadamente la *realidad* económica.

3.1. La realidad económica

Pues bien, a este respecto puede decirse sin exagerar que, fuera de las dificultades instrumentales reseñadas, los economistas no parece que tengan excesivas dudas de que su grado de adecuación a la realidad es extremadamente alto, de modo que, posiblemente, uno de los adjetivos que mejor cuadran y del que más satisfechos

están los economistas es el de "realistas". Así, una de las tareas a las que suelen dedicarse cotidianamente es a la de enfrentarse a todo tipo de reformadores sociales tachándolos usualmente de "idealistas" —en su sentido peyorativo de utópicos o desconexos con la cruda realidad— en la medida que estos no suelen tener en cuenta los 'tozudos hechos de la realidad', hechos que en forma de datos cuantitativos estarían en manos de los economistas que serían algo así como los guardianes de la realidad. Tan convencidos parecen estar los economistas de su "realismo", de que gracias a la profusión de información cuantitativa que usan están refiriéndose directamente a la "realidad", que recuerdan a aquellos sabios de la Academia de Lagado que, según cuenta Swift por boca de Gulliver, de tan "realistas" que querían ser, habían decidido prescindir de las palabras y hablarse manejando directamente con sus manos las cosas de que se tratara.

Pero tal pretensión es ciertamente abusiva. La realidad económica, así en bruto, como toda realidad objetiva es extralingüística y, por ello mismo, es muda. Forma un todo informe, complejo y confuso. No se ofrece de una manera inmediata a su comprensión. Son los economistas quienes le prestan su voz, quienes hablan por ella, quienes la informan, la delimitan y le dan coherencia mediante sus construcciones conceptuales. La *realidad económica* es, pues, y como señala J. Berger en la cita que encabeza estas páginas, una construcción lingüística y social, y como tal no está dada de una vez por todas sino que varía en el curso del tiempo tanto porque varía la subyacente realidad física o empírica —el modo de los hombres de llevar a cabo sus asuntos económicos— como porque varían la forma conceptual

de acercarse a ella. Esta interacción entre la realidad objetiva y su aprehensión intelectual es, por otro lado, dialéctica pues la propia realidad factual se ve sometida y modificada por la idea que de ella se haga¹⁶.

3.2. Medición y teoría del valor

Lo que esto viene a significar en el caso de la Economía es que la realidad económica no está dada por sí misma de una vez por todas sino que son los economistas los que en cada momento histórico deciden que es lo real económicamente hablando. Esto, en lo que respecta a la medición, implica que -dado que lo que se ha de medir es lo económicamente real- se mide aquello que se estima que merece la pena ser medido, aquello que es lo real en cada momento, aquello en suma que tiene valor económico. De donde surge la inmediata conexión entre medición económica y teoría del valor: no es posible una medición económica independiente de una teoría del valor que la oriente y de sentido a lo medido puesto que, como señala Dobb (1966, p. 20), "toda teoría del valor constituye necesariamente una definición implícita de la forma general y del carácter del terreno que se ha decidido llamar 'económico'".

Dicho con otras palabras, el objetivo de la actividad económica es acrecentar la riqueza definida como el volumen de bienes y servicios disponibles para la satisfacción de las necesidades humanas. Medir esa capacidad y delimitar sus causas o fuentes plantea un problema al que no se puede hacer frente sin una teoría del valor que permita agregar la variopinta diversidad de bienes de consumo a la vez que identifique aquellas actividades que son más valiosas, que son las más relevantes para su crecimiento.

¹⁶ Sobre estas cuestiones de definición de la realidad, véase García Calvo (1970), Berger y Luchkman (1967).

Dada esta conexión entre medición y teoría del valor no es nada extraño que lo que ha de ser medido haya, como se ha dicho, variado en el curso de la historia conforme han ido variando las circunstancias de la vida económica. Conforme las economías han ido pasando de la agricultura a la industria y de esta a los servicios y las finanzas, la teoría del valor y correspondientemente los modos de medición económica han evolucionado paralelamente.

Así, en un mundo económico básicamente agrícola como era el del Antiguo Régimen, para la escuela Fisiocrática, parecía evidente que el único factor productivo que tenía la capacidad de crear otros bienes sin que se alterase la fuente de la cual se extraían era la *tierra*, dotada por la Naturaleza con unos poderes de generación siempre renovables. Consecuentemente la actividad agrícola aparecía como la única capaz de proveer indefinidamente de riqueza pues es la única de las actividades económicas en la que el hombre obtiene más riqueza de la que representa la inversión que en ella hace en forma de simiente y el trabajo del agricultor. La agricultura es así productiva porque rinde un excedente o producto neto. Las otras ramas de la producción, por el contrario, serían técnica o económicamente, sólo transformadoras ya que, en opinión de los fisiócratas, el valor agregado por la artesanía (la industria) y el comercio no es ni más ni menos que el valor del trabajo del hombre que se aplica a los productos de la naturaleza¹⁷. Artesanos y comerciantes son definidos así como *clase estéril frente* a los agricultores que aparecen como única

¹⁷ Una de las consecuencias de este enfoque era que los estados debían hacer frente a sus gastos cobrándoles sólo a quienes recibían el producto neto, la *clase propietaria*, único Ingreso *auténtico* que no mermaba por tanto el capital.

clase productiva. Los medios técnicos de la época no permitían realizar una contabilidad nacional¹⁸ completa a partir de las ideas fisiocráticas¹⁹, pero sin duda sería distinta a la actual dada la preeminencia otorgada al sector agrícola.

Obviamente, las ideas fisiocráticas estaban ligadas a un mundo preindustrial por lo que no sorprende que en un país como Inglaterra, más desarrollado comercial e industrialmente por las mismas fechas en que escribían los fisiócratas, la Economía había tomado otro rumbo dando origen a lo que se conoce como Economía Política Clásica. Sin embargo, la concepción fisiocrática de que hay que distinguir entre las actividades económicas según su contribución a la generación de riqueza o valor se mantendrá de una forma u otra en las obras de los grandes economistas clásicos.

La idea genérica común a todos los economistas clásicos era la expresada por William Petty en su conocida frase de que "el trabajo es el padre y la naturaleza la madre de la riqueza". La producción de la misma vendría pues por la cooperación de un principio activo —el trabajo— y uno pasivo —la naturaleza— hasta obtener de ella los bienes que componen la riqueza. Desde un punto de vista cuantitativo, el trabajo es susceptible de un aumento indefinido en tanto que la naturaleza está

¹⁸ Aunque, por justicia, es necesario recordar las pioneras obras de William Petty (1623-87) y George King (1648-1712) que, con un punto de partida metodológico distinto al de los fisiócratas y más en consonancia con el que se desarrollaría un siglo más tarde en la Economía Política clásica, proporcionaron una estimación de la renta de Inglaterra y su distribución funcional.

¹⁹ Si bien hay que recordar aquí las estimaciones de la renta nacional de Francia que sobre una base fisiocrática, realizó Laurent Lavoisier en 1791 a petición de la Asamblea Nacional, tres años antes de ser guillotinado por éste y otros servicios, convirtiéndose de este modo en el primer mártir de la contabilidad nacional (Studenski, 1958, p.16).

fijada. La conclusión de esta forma de contemplar la actividad económica era clara: la causa del aumento de la riqueza se encontraba en la aplicación a la naturaleza de cantidades crecientes de trabajo. Lo acentuado, pues, por esta visión de la actividad económica es el lado de su coste objetivo: la dificultad de obtener los bienes y servicios que se necesitan para satisfacer las necesidades humanas, lo cual obliga a trabajar. A partir de esta concepción de "lo económico" por parte de los economistas clásicos se sigue de una forma natural su adscripción a una forma u otra de una teoría del valor-trabajo. Es el trabajo humano el que da valor a las cosas producidas. El trabajo humano crea valor. Pero si bien esto permitía ampliar la noción de clase productiva fisiocrática más allá del trabajo agrícola a las actividades comerciales e industriales, no implicaba sin embargo que todo tipo de trabajo fuese productivo.

A lo largo de las obras de los economistas clásicos reaparece la distinción que el primero de ellos, Adam Smith, había señalado: "existe una especie de trabajo que añade valor al objeto al que el trabajo se destina y existe también otra clase que no tiene tal efecto. El primero puede ser llamado, en cuanto produce un valor, trabajo productivo; y el segundo, trabajo improductivo. Así, el trabajo de un obrero añade en general al valor de los materiales que trabaja el valor de su propio mantenimiento y el del beneficio de su patrón. Por el contrario, el trabajo de un sirviente no se agrega al valor de ninguna cosa ...un hombre se hace rico dando empleo a una multitud de trabajadores manufactureros, se empobrece manteniendo a una multitud de sirvientes" (*Riqueza de las Naciones*, cap. III, Libro II). Y no sólo para A. Smith serían trabajadores improductivos los servidores o criados domésticos sino también "algunos de los órdenes más

respetados de la sociedad" como el soberano "con todos los funcionarios de la justicia y de la guerra que le sirven y se mantienen con parte del producto anual de la industria de otras gentes". La distinción smithiana la recogió y depuró Marx pues ocurre que, en Smith, conviven dos definiciones del trabajo productivo. Por un lado, está la "definición correcta" — para Marx— del trabajo productivo como aquél que no sólo 'devuelve' los gastos directos de producción incluyendo sus propios salarios sino que, además, rinde un beneficio, excedente o plusvalía por encima de esos gastos. Y, por otro, está la noción —acentuada por el ejemplo de los criados— de que es trabajo productivo aquel que se incorpora en una mercancía vendible, que tiene un valor de cambio en sí misma y era por tanto susceptible de ser revendida, en contraste por consiguiente con los servicios que se consumen en el mismo instante que se ofrecen. Sin duda que para A. Smith ambas definiciones se solapaban sin ningún tipo de problema. Recuérdese que A. Smith está escribiendo en los albores de la revolución industrial, en un mundo en donde el desarrollo de la moderna economía de servicios no llegaba a ser ni siquiera un sueño. En su mundo los únicos servicios que se veían pues, eran los de la servidumbre personal y los de las funciones administrativas de los estados²⁰.

²⁰ El uso habitual de conceptos y nociones smithianas no ha de hacer olvidar que A. Smith era un hombre de su tiempo que incluso fue incapaz de ver lo que se estaba gestando ante sus ojos. Sorprende, p.ej., que en la *Riqueza de las Naciones* la causa principal de crecimiento de la productividad se halle en la división del trabajo, quedando en un muy segundo plano el progreso técnico, con el efecto que ello tiene respecto a la no consideración de los servicios como trabajo productivo. Así, no se encuentra en su obra magna ninguna referencia a la máquina de vapor pese a que en la misma Universidad de Glasgow en que Smith daba clases se encontrase por las mismas fechas James Watt desarrollando definitivamente la máquina de Newcomen (véanse a este respecto los comentarios de Jouvenel, 1979).

"Puede ser razonable suponer que Adam Smith no vio ningún conflicto entre las dos definiciones porque no supuso que fuese posible que hubiera un beneficio o plusvalía a menos que el trabajo en cuestión produjese una mercancía vendible. Pero, como Marx observó, los actores, los músicos, los profesores de baile, los maestros, cocineros y prostitutas pueden todos ellos crear un excedente o beneficio si ocurre que son empleados por "un empresario de teatros, conciertos, burdeles, etc... Un escritor es un trabajador productivo no en la medida que produce ideas sino en la medida que enriquece a su editor" (Dobb, 1973, p. 61). Para Marx son trabajadores productivos los que producen un valor superior al valor de su fuerza de trabajo (al salario), generando así una plusvalía sin que importe, en principio, dónde se realiza su actividad ni su contenido concreto mientras se plasme en un valor de uso bajo la forma de una mercancía. Pero junto con los trabajadores productivos hay otros que no producen valor, obteniendo sus ingresos a partir de la plusvalía que se ha generado en otros sectores, de la renta de la tierra y de los ingresos de los trabajadores en tanto actúan como consumidores, trabajando en actividades que o bien no producen valores de uso (trabajadores implicados en el control de los procesos de producción —p. ej., contables, consoladores, capataces, etc.—; trabajadores en las actividades de redistribución de la plusvalía entre la clase capitalista —p. ej., todos aquellos de sectores como publicidad y promoción, banca, seguros y finanzas, abogados, etc.—), o bien producen valores de uso de tipo *personal*, es decir, no siendo entonces *mercancías*, incluyendo además de criados y demás servidores domésticos a comerciantes, funcionarios, políticos, religiosos, policías, soldados, etc.²¹.

²¹ Sobre la importancia de estos trabajadores

Si bien la noción de trabajo productivo e improductivo de los economistas clásicos "es probablemente el concepto más desacreditado de toda la historia de las doctrinas económicas... su significado es perfectamente claro y de ningún modo absurdo"²² (Blaug, 1973, p. 87). Lo que pretende Smith y luego también Ricardo y Marx es establecer la distinción entre aquella actividad que produce acumulación de capital y aquella actividad que sirve las necesidades de las unidades de consumo o son —en palabras de Ricardo y Marx— "*faux frais de production*", falsos gastos de producción, de modo que a efectos de la medición de la actividad económica habría una diferencia entre el mero nivel de las transacciones monetarias y el genuino crecimiento en la capacidad de generación de riqueza. La consecuencia de esta forma "clásica" de entender la productividad de las actividades económicas se plasmó en la práctica en el modo en que construían sus contabilidades nacionales los antiguos países socialistas que se caracterizaba por las distinciones que establecía dentro del sector servicios en atención a su productividad, en una concepción del trabajo productivo que era por cierto más smithiana que marxista²³ a resultas de la

improductivos como base de unas clases medias que romperían el esquema marxista bipolar, véase Nicolaus(1972).

²² Y, como señala Blaug (*op. cit.*, p. 88), "aunque ha pasado de moda distinguir entre trabajo productivo e improductivo, en este sentido" —en el que le daban los economistas clásicos— "la distinción renace siempre en época de guerra, cuando se toma como base para reclutar a unos y no reclutar a otros".

²³ Aunque sólo sea a efectos de arqueología económica, merece la pena recordar las piezas básicas de la "contabilidad socialista". Esta definía el Producto Social (PS) como el volumen de bienes materiales, medios de producción y artículos de consumo producidos en la sociedad a lo largo de un período. Los productos *materiales* comprendían no sólo los bienes tangibles sino intangibles como la energía. El PS se consideraba creado por los trabajadores en la esfera de la producción material que abarcaría la agricultura, la industria, la construcción, el transporte al servicio de la producción y el comercio (considerando que realiza

cual la educación, la sanidad y otros servicios esenciales para cualquier comunidad moderna se incluían en el mismo grupo que las diversiones o el trabajo doméstico.

No es nada extraño que sea en el sector servicios donde la visión de la economía clásica del proceso económico se encuentre con dificultades. La realidad económica a la que trataba de dar coherencia a través de la teoría del valor trabajo era la de una economía donde los sectores industriales ocupaban la posición central, de modo que, conforme se fue produciendo la expansión del sector servicios, la *realidad económica* generada por los economistas clásicos se fue encontrando cada vez más en disonancia con la realidad empírica. En nadie como en Marx resulta patente tal disonancia. Así en los *Grundrisse*, en esos largos borradores de los años 1857-58 nunca acabados para su publicación, Marx se enfrenta a cuestiones tales como la automatización o la incorporación de los

actividades que son prolongación del proceso productivo). Se incluirían también en el PS la labor de los trabajadores intelectuales que operan directamente en la producción de bienes materiales. El PS comprende, por un lado, los bienes intermedios y la acumulación productiva, y, por otro, los bienes de consumo corriente y de acumulación no productiva —como escuela y vivienda. Se excluirían del PS los productos y servicios fruto del trabajo improductivo: transporte de viajeros, servicios de vivienda, servicios de educación, de asistencia médica, servicios científicos y de investigación, servicios bancarios y de seguros, servicios de la administración estatal y de defensa.

A partir del PS, se puede definir el PSB (Producto Social Bruto), que comprendería los productos sociales finales más los productos intermedios, lo cual correspondería a la concepción marxista de que el valor total del producto es el valor del capital constante —incluyendo mat. primas, prod. intermedios y capital fijo utilizado— más el valor de la fuerza de trabajo incorporada más la plusvalía. El PSB diferiría del PNB por la exclusión de los servicios no productivos y la inclusión de los productos intermedios. Finalmente, restando al PSB el valor de las materias primas, los productos intermedios y la depreciación del capital se tendría el PSN (Producto social Neto) o PM (Producto Material) el concepto análogo al de Renta Nacional, del que sólo diferiría por la exclusión de los servicios improductivos.

conocimientos científicos a los procesos productivos y su conclusión es clara: "En la medida, sin embargo, en que la gran industria se desarrolla, la creación de la riqueza efectiva se vuelve menos dependiente del tiempo de trabajo y del cuanto de trabajo empleados, que del poder de los agentes puestos en movimiento durante el tiempo de trabajo, poder que a su vez —su poderosa eficacia— no guarda relación alguna con el tiempo de trabajo inmediato que cuesta su producción, sino que depende más bien del estado general de la ciencia y del progreso de la tecnología o de la aplicación de esa ciencia a la producción... Tan pronto como el trabajo en su forma inmediata ha cesado de ser la gran fuente de la riqueza, el tiempo de trabajo deja, y tiene que dejar, de ser su medida y por tanto el valor de cambio (deja de ser la medida) del valor de uso" (Marx, 1972, pp. 227-8). Marx creía que esos avances en los procesos de producción que volvían inútil la teoría del valor trabajo señalaban el final del modo capitalista de producción. No ha sido así. Ha sido, pues, la propia teoría del valor trabajo la que ha dejado de ser una adecuada explicación de la realidad económica y con ella, en principio, la distinción a la manera clásica entre trabajo productivo e improductivo²⁴.

Con la "revolución marginalista" comenzada en 1870, tal distinción teórica y empírica quedó desprovista de todo fundamento para pasar a convertirse en una "polvorienta pieza de museo" (Schumpeter, 1971, p. 696). Para la nueva

²⁴ Esto dicho sin olvidar la contribución de la moderna escuela neorricardiana a partir de la obra de Sraffa (1965, p. 24), donde la distinción entre trabajo productivo e improductivo puede pensarse que reaparece de modo que el trabajo improductivo sería el ejercido de forma directa en aquellas líneas de producción cuyo output —no básico en la terminología de Sraffa— no entrase directa o indirectamente en la producción de *todas* las mercancías.

teoría subjetiva del valor, la esencia de lo económico se desplaza desde una visión que acentúa la lucha contra la naturaleza para extraer de ella riquezas gracias al trabajo, hasta una visión que —partiendo también de la escasez— pone sin embargo el acento en la *utilidad* de lo así conseguido, en su capacidad para satisfacer necesidades y/o deseos humanos. Toda actividad humana —y no sólo la de producción— que permitiese aumentar el bienestar de alguien gracias al aumento en su disponibilidad de algún objeto escaso y útil, sería por tanto económicamente productiva. Como señaló Menger (1985, pp. 168-9), refiriéndose a "los miles de personas a través de las cuales se hace el intercambio, aunque no contribuyan de modo directo a la multiplicación física de los bienes, razón por la cual no raras veces se acaricia a su actividad de *improductiva*. El intercambio económico contribuye a la mejor satisfacción de las necesidades humanas y al aumento de las posesiones de los contratantes tanto como pueda hacerlo el mismo aumento físico de los bienes económicos. Por consiguiente, todas las personas por cuyo medio se llevan a cabo estos intercambios son —siempre bajo el supuesto de unas operaciones de intercambio económicas— tan productivas como los agricultores y los fabricantes". A partir de estos principios, podría pensarse que una adecuada medición de la actividad económica requeriría en estricto sentido el medir la utilidad o bienestar alcanzados en cada momento por los miembros de una sociedad, lo cual obviamente no es posible dado que todavía no se ha inventado, como señala Ng (1979), el instrumento adecuado: el "hedonimómetro". Sin embargo, tal dificultad encontró una rápida respuesta en la definición del valor económico de un bien o servicio como la disponibilidad marginal a pagar por su utilización puesto que resultaba claro que la disponibilidad

a pagar por un bien por parte de cada individuo estaría en correspondencia directa con la utilidad derivada de su uso o consumo. Por lo tanto, en la medida que los precios de mercado para cada uno de los bienes y servicios que se intercambian reflejasen adecuadamente esas disponibilidades marginales a pagar, el agregado monetario de las transacciones de bienes y servicios proporcionaría una *estimación*²⁵ del monto de las actividades económicas de una sociedad. El camino hacia la moderna medición de la actividad económica estaba a partir de entonces teóricamente abierto.

Había, sin embargo, ciertas dificultades de tipo teórico que ponían en cuestión esta aproximación a la medición económica. En primer lugar estaba una cuestión de tipo general como es la de que el bienestar o utilidad no sólo depende del uso de bienes económicos sino de todo un conjunto de circunstancias sociales o institucionales que afectan a los individuos. La respuesta fue la de distinguir siguiendo a Pigou entre "bienestar económico" y "bienestar general". El bienestar económico también llamado "nivel de vida" o "prosperidad material" sería "aquella parte del bienestar social que puede ponerse directa o indirectamente en relación con la vara medidora del dinero" (Pigou, 1952, p. 11). Desde entonces los economistas aceptan a priori que el producto nacional *per capita* es la "contrapartida

²⁵ El producto de las cantidades de bienes y servicios intercambiados por sus precios representa una *subestimación* del valor que los individuos dan a la satisfacción que obtienen por su consumo. "El consumidor obtiene más satisfacción de cualquier cosa que compra que del dinero con el que paga por ella, pues si no fuera así, no la compraría. Esa satisfacción adicional es su excedente del consumidor, cuyo valor no puede ser estimado, aunque de él pueda darse una aproximación encontrando lo que pagaría, si fuera necesario, por continuar accediendo al uso de un bien concreto a su precio actual antes de quedarse sin él" (Scitovsky, 1976, p.85).

objetiva y medible del bienestar económico, es decir de aquella parte de nuestro estado total de satisfacción o felicidad que depende de la actividad económica". Esto viene a significar que sería posible encontrarse con una situación en que el producto per capita hubiese crecido -sin hacerse más desigual la distribución de la renta- sin que ello se tradujese en un incremento paralelo en el bienestar total o social "si los cambios en la tecnología y los modos de producción hubiesen alterado el carácter de la vida de modo que compensasen los beneficios del mayor flujo de cosas materiales" (Abramovitz, 1979, pp. 3-4). Sin embargo, frente a esta posibilidad, los economistas, como un criterio de tipo práctico, han tendido a suponer que un cambio en la renta *per capita* implica un cambio en el bienestar total en el mismo sentido, cuando no en el mismo grado.

Pero, además de esta cuestión general, la utilización del valor monetario de las transacciones o cualquiera de sus transformaciones como índice de bienestar económico se enfrenta a otras dificultades. Por un lado, estaba claro que la disponibilidad a pagar de cada individuo por cualquier bien o servicio dependía de su nivel de renta, lo que se traducía en que la medición del valor de un mismo conjunto de bienes y servicios no era única sino que dependía de la distribución de la renta²⁶. O, dicho de otra manera, teóricamente un crecimiento en la medición así hecha del producto nacional, al no tener en cuenta el cómo se distribuye, es enteramente compatible con —por ejemplo— la caída en los niveles de utilidad o bienestar de todos los individuos

²⁶ Esta dificultad llevó a soluciones tan curiosas como la de Wieser que propuso definir el *valor natural* de un bien como el que tendría en una sociedad comunista igualitaria.

excepto de uno. Si —por seguir con esta situación extrema— así ocurriese, el incremento medido del valor de la actividad económica sería poco o nada aceptable como indicador de lo que realmente habría sucedido. También, y en el mismo sentido, ha de tenerse en cuenta que los precios de mercado dependen de la estructura de los mercados. Por otro lado, la utilidad o bienestar que experimentaba un individuo no sólo depende de los bienes y servicios intercambiados en los mercados, sino también del uso de bienes extramercado, ya fueran fruto de actividades de autoconsumo o ya fueran asignados al margen del mercado (como los bienes públicos y las externalidades positivas o negativas), bienes (y males) que sólo de una forma indirecta se pueden poner en relación con la vara de medición del dinero, por utilizar la terminología de Pigou. Son este tipo de dificultades teóricas las que, como se ha visto, están debajo de buena parte de las dificultades instrumentales a las que se ha hecho referencia en el capítulo precedente que afectan a la calidad de la información económica.

Sin embargo, la medición económica, aun siendo consciente de estas dificultades, ha pasado por encima de ellas. A este olvido contribuyeron dos factores que se dieron en el primer tercio del siglo XX. Por un lado, el análisis económico moderno, pese a sus orígenes en la teoría subjetiva del valor, evolucionó en la línea de abandonar crecientemente todo tipo de consideraciones de tipo pretendidamente subjetivo al entender que ello hacía a la Economía menos científica. Desaparecieron así las referencias y terminología reminiscentes con nociones como utilidad, bienestar, satisfacción, etc., en la medida que los economistas pudieron extraer del comportamiento de los agentes en los mercados, junto a una mínima axiomática, todo un cúmulo de consecuencias que

integraron lo que desde entonces ha sido llamada la Economía Positiva, la que se consideró como la parte "científica" de la Economía. Por otro lado, la realidad económica obligó a cambiar el tradicional objetivo general del análisis económico: el estudio de la generación de "riqueza", por un objetivo más concreto y urgente en el corto plazo: el nivel de empleo. El enfoque económico de Keynes suministró así la justificación más contundente de esa forma de medición de la actividad económica que se ha convertido en la contabilidad nacional.

3.3. La economía keynesiana y la contabilidad nacional

En 1931, en mitad de la Depresión, el Congreso de los EE.UU. convocó a un grupo de expertos para que informaran sobre cuestiones básicas de la marcha de la economía norteamericana. No pudieron hacerlo ya que la información más reciente con la que se contaba era rudimentaria y del año 1929. Ante esta situación, en 1932, se comisionó a un joven economista de nombre Simón Kuznets para que desarrollara un sistema uniforme de contabilidad nacional. Sus trabajos se convirtieron en el prototipo de lo que hoy se conoce como el PIB y todos sus derivados. Paralelamente, por otro lado, por esos años se estaba desarrollando la economía keynesiana. La preocupación de Keynes era encontrar un marco teórico a partir del cual se pudiesen desarrollar un esquema de políticas económicas con el cual enfrentarse al acuciante problema del desempleo que aquejaba a las economías de todos los países. El objetivo instrumental intermedio era obvio: si lo que se buscaba era aumentar el empleo en los mercados de trabajo en el corto plazo, el camino pasaba por arbitrar políticas que se tradujesen en un incremento en el volumen de producción que se

intercambiaba en los mercados. La medida de la actividad económica relevante a este respecto, es decir, la medida que servía para evaluar el éxito diferencial de las diferentes políticas, era evidentemente o estaba íntimamente relacionada con la que suministraba el indicador del PIB elaborado por Kuznets, el volumen de bienes y servicios que se producía para ser intercambiado, pues, en el corto plazo, sus variaciones se reflejaban de forma inmediata en las cifras de empleo. Como señaló R.Solow, el trabajo de Kuznets era la "anatomía" de la "fisiología" de Keynes.

Por otro lado, el Principio de la Demanda Efectiva keynesiano hacía a la demanda agregada responsable central de las variaciones del PIB, lo que se tradujo en la configuración de la contabilidad nacional a partir de las categorías keynesianas de clasificación de la demanda. Fuera de tal clasificación y de sus efectos a la hora de clasificar los bienes como bienes de consumo o de producción, nada importaba el tipo o naturaleza cualitativa de los bienes que se produjeran e intercambiaran. Utilizando el lenguaje clásico, lo importante para una economía aquejada con un elevado nivel de desempleo era el volumen de valores de cambio producidos e intercambiados siendo secundario su naturaleza como valores de uso. Como señalan Cobb, Halstead y Rowe (1995, p. 64) "debido a que el enfoque keynesiano contemplaba el consumo como la locomotora de la prosperidad, (los gobiernos) colectivamente contemplaron a los ciudadanos en esos mismos términos. Ya no eran en primer lugar agricultores, trabajadores o empresarios —es decir, productores—, sino que eran *consumidores*, cuyo gasto era un solemne deber nacional con el propósito de evitar la repetición de la temida depresión".

El éxito del programa keynesiano de

estabilización de las economías en los años posteriores a la II Guerra Mundial llevó a un cambio sutil e importante. El PIB pasó de ser un indicador, es decir, un medio para conocer la realidad económica y para, consiguientemente, evaluar el desenvolvimiento de una economía y tomar decisiones de política económica, a convertirse en un fin en sí mismo, se convirtió por así decirlo en la propia *realidad económica*. El crecimiento anual del PIB se contempló crecientemente a nivel político y social con orgullo, implicando que las "cosas" iban mejorando cada vez más.

Sin embargo, hacia la mitad de la década de los años 60, tal planteamiento empezó a encontrar crecientemente opositores. Desde distintas áreas del pensamiento y análisis social empezaron a surgir críticas a la idea de que el crecimiento en el PIB pudiera tomarse como un reflejo adecuado de un mayor bienestar. Se constituyó así toda una literatura que, bajo la denominación común de los *costes sociales del crecimiento*²⁷, acentuaba la incapacidad de los indicadores de la contabilidad nacional para dar cuenta de los problemas ecológicos y sociales que aparecían en el curso del crecimiento económico. Dado que el PIB no reflejaba esas externalidades negativas su capacidad como fiel indicador de la evolución de la realidad económica se veía puesta en cuestión. Un paso más en esta tendencia crítica lo representó el trabajo de Easterlin (1974). Este, a partir del trabajo de H. Cantril (1965) en que estudiaba las esperanzas, miedos y felicidad de la gente en 14 países, se propuso reflexionar sobre la contribución del crecimiento de la renta al bienestar llegando a unos resultados sorprendentes (lo que se conoce como la *paradoja de Easterlin*). Si se considera a la gente de un

país dado en un momento del tiempo, se encuentra lo que los economistas predicen que debería encontrarse, es decir, una fuerte y consistente asociación positiva entre nivel de renta y bienestar o felicidad reportada por los encuestados. Una proporción mucho mayor de los individuos en los estratos de renta más altos se declara a sí misma como "feliz" o "muy feliz" en comparación con la proporción que así se declara de los estratos de renta más bajos. Sin embargo, si se comparan países con distintos niveles de renta en la misma fecha, las diferencias en la felicidad reportada son muy pequeñas, o sea, que el porcentaje de gente que se autodeclara como "muy feliz" es aproximadamente el mismo en países con un nivel de renta media alto, intermedio o bajo.

Puestos a buscar una explicación a esos resultados contradictorios, se elaboraron varias hipótesis no excluyentes²⁸

²⁶ Abramovitz (1979) las clasifica en cuatro grandes grupos: 1) aquellas relacionadas con la *hipótesis de la renta relativa*, la idea —de amplia raigambre en Economía desde la pionera obra de Veblen pasando por la de Duesenberry— de que el bienestar individual depende no de la posición absoluta que se tenga en la escala de la distribución de la renta sino de la posición relativa con respecto a un grupo de referencia; 2) aquellas relacionadas con la *hipótesis de la habituación*, ya avanzada por Pigou, y que afirma que, dada la capacidad humana de habituarse a una realidad, el nivel de satisfacción depende no del nivel de renta alcanzado sino de su tasa de crecimiento; 3) aquellas relacionadas con la consideración de que el bienestar de los individuos depende solamente de sus niveles de consumo con el consiguiente olvido de su condición como trabajadores, la *hipótesis de la alienación o insatisfacción en el trabajo*, cuyos orígenes se pueden rastrear ya en Adam Smith, acentuaría la carga negativa sobre el bienestar humano que suponen trabajos más monótonos y parcializados fruto de la mayor división del trabajo; 4) aquellas relacionadas con los *límites sociales y técnicos al crecimiento en la provisión de ciertos bienes y al tiempo disponible*. Por un lado, a partir del trabajo de Hirsch (1976), se reconocería que la existencia de todo un conjunto de bienes, llamados *posicionales*, cuya oferta no puede crecer o bien por imposibilidad técnica o bien por el hecho de que la masificación de su consumo se traduciría en un deterioro en su calidad, limitaría las posibilidades de crecimiento en el bienestar. De igual manera, Linder (1970) acentuaba la frustración de unos individuos

²⁷ Los trabajos de Mishan (1970, 1977) presentan un excelente resumen de esta cuestión.

que tenían en común la característica de incorporar a la Economía información procedente de otras áreas del análisis social, fundamentalmente de la Psicología²⁹. Se señalaba así de forma patente la necesidad para el análisis económico de ahondar en el estudio del bienestar que, a partir de los trabajos de Pareto, Hicks y Samuelson, se había abandonado en aras de un enfoque pretendidamente más científico y "positivo" de la Economía.

Frente a este ataque generalizado a la concepción dominante en Economía que mantenía la asociación entre crecimiento económico y bienestar, la respuesta consistió, por un lado, en volver a recordar la vieja noción pigouviana de la diferencia entre bienestar económico y bienestar total o general, de modo que, a la vez que se sostenía la idoneidad del crecimiento en los indicadores económicos como expresión del ascenso en el bienestar económico, se permitía la posibilidad de que el bienestar económico no se hubiese realizado en un mayor bienestar total, si bien tal cuestión quedaría fuera del análisis económico debiendo consecuentemente ser objeto de consideración por parte de psicólogos sociales y sociólogos. Dicho esto, no obstante, se puede afirmar que la idea dominante entre los economistas es que estos "descontentos con el crecimiento" — en expresión de Abramovitz— tenían un elevado componente "milenario" (David, 1979) reflejo de las preocupaciones y expectativas no cumplidas de los "nuevos

ricos" que el crecimiento había traído consigo y que, como había sucedido con otros movimientos milenaristas en otras épocas históricas, se desvanecerían conforme fuesen aceptando su nueva situación y moderando sus objetivos. Pero junto a esta respuesta de un cierto carácter evasivo, se dio otra más constructiva que tomando en serio los desajustes generados por el crecimiento económico señalados por "sus descontentos" se planteaba su importancia relativa. Ello llevó a la construcción de medidas alternativas al PIB como indicador básico del estado y evolución de la realidad económica.

3.4. Medidas alternativas al PIB³⁰

La medición que marcó la pauta en la elaboración de indicadores que reflejaran la eficacia de la actividad económica en la generación de bienestar *económico* de modo que sirviese para evaluar la pertinencia de continuar usando el PIB como indicador económico básico fue la denominada *Medida de Bienestar Económico (MEW)*, desarrollada por Tobin y Nordhaus (1972) para EE.UU. y popularizada relativamente tras su inclusión —y elevada valoración de la misma— por Samuelson en su célebre "manual" de introducción a la Economía. El punto de partida de Nordhaus y Tobin (T-N) es la constatación de que el PNB es un índice de producción y no de consumo, lo cual sería más apropiado a efectos de su interpretación en términos del bienestar. Para su transformación en esta dirección, T-N proponían ajustar la cifra del PNB por tres vías distintas:

con mayores posibilidades de compra pero con el mismo tiempo disponible para su consumo dado que los días no tienen más de 24 horas.

²⁹ Destaca, a este respecto, los trabajos de Scitovsky (1976,1986) donde se produce una plena incorporación a la Economía del enfoque psicofisiológico. También, en una línea semejante, aunque para tratar un problema más acotado como son los cambios en los intereses sociales, se encuentra la obra de Hirschman (1982). Finalmente, merece señalarse la obra de un psicólogo (Watchel, 1989) que hace el camino inverso, desde la Psicología a la Economía.

³⁰ No se pretende hacer aquí ni siquiera una breve revisión de los criterios metodológicos que informan las distintas mediciones alternativas sino tan sólo ofrecer una visión muy general de las mismas. Una aproximación que, aún siendo breve, aborda con cierto detalle esos criterios se puede encontrar en Mamalakis(1996).

1) Reclasificación del gasto final del PIB, 2) Imputación de los servicios asociados al consumo del capital, ocio y trabajo doméstico, 3) Corrección de los efectos externos negativos asociados a la urbanización³¹. Las conclusiones de T-N se resumen en los siguientes puntos: (1) El MEW-S tiene un valor considerablemente superior al PNN debido a la incorporación del ocio y la producción doméstica. (2) El MEW-S crece durante el periodo que estudiaron (1929-65), con lo que no se pueden aceptar las opiniones que mantenían que

³¹ En lo que se refiere al primer aspecto, el primer paso en la construcción del MEW consiste en diferenciar entre gastos de consumo e inversión y producción intermedia ya que sólo el primero afectaría al bienestar, a la vez que tan sólo se debieran considerar las magnitudes netas (esto es, descontando la depreciación) como sucede con los bienes duraderos. En esta línea, T-N reclasificaron los gastos de educación y salud como gastos de inversión. En la medida que el MEW tiene más sentido expresado en términos per capita, T-N incorporaron en él un porcentaje de la inversión suficiente como para garantizar el mantenimiento del nivel de bienestar en el futuro en presencia de una población creciente (acuñando para ello el concepto de MEW sustentable o *sostenible*, MEW-S). Igualmente se descuentan algunos gastos que se consideran como necesarios aunque lamentables o instrumentales: transporte al trabajo, policía, defensa nacional, mantenimiento de carreteras, etc. (y que habrían experimentado un crecimiento desde 1929 a 1969 del 8 al 16% del PNB). En lo que respecta a la segunda línea de actuación sobre el PNB, T-N procedieron a imputar valores al ocio y al trabajo doméstico con arreglo a su respectivo coste de oportunidad. La imputación de servicios de capital incluye los servicios tangibles de capital de las unidades domésticas y del sector público, incluyendo aquí los beneficios estimados provenientes del "stock" de educación y salud. Por último, en lo que respecta a la tercera de las líneas mencionadas, y ante la incapacidad para descontar el efecto de la depreciación de las existencias per capita de "capital" medioambiental, T-N incorporaron como variable aproximativa los inconvenientes de la vida en las grandes ciudades: "polución, basura, congestión, ruido, inseguridad, edificios y anuncios ofensivos al gusto, etc." (Tobin; Nordhaus, 1972, pp. 49-50) cuyo valor se asocia a la diferencia de renta que se estima necesaria para que la gente permanezca en zonas con mayor densidad de población (alrededor del 5% del PNB), pues "parte de los mayores salarios de los residentes urbanos puede ser simplemente una compensación por los inconvenientes de la vida y el trabajo urbanos. De ser así no deberíamos contar como una ganancia de bienestar todo el aumento del PNN derivado de trasladar a una persona de una granja o un pueblo pequeño a la ciudad" (p.13).

el crecimiento, tal como resultaba de las mediciones de la contabilidad nacional convencional, era un mito o un espejismo contable. (3) Sin embargo, frente a esta visión optimista con la que concluían T-N, y a partir de sus propios datos merece la pena enfatizar, por un lado, que la tasa de crecimiento del MEW-S (1,1%) es inferior a la del PIB (1,7%); y que el análisis comparado de ambos indicadores para distintos subperíodos pone de manifiesto la inexistencia de una relación clara y estable entre ellos. Así, entre 1935 y 1945 el PNBpc creció un 90% mientras el MEW-S lo hizo sólo en un 13%, entre 1947 y 1965, el PNBpc creció a una tasa media del 2,2% mientras el MEW-S lo hacía a una tasa del 0,7% (pudiéndose convertir esta cifra en un -2% durante este período si se abandonase el supuesto de igual crecimiento de la productividad en el sector extramercado que en el de mercado).

Tras T-N, en 1981, Zolotas elaboró un indicador al que denominó *Aspectos Económicos del Bienestar (EAW)*, que se diferencia del MEW-S en su exclusiva atención a los flujos de bienes y servicios olvidando las necesidades de inversión asociadas al mantenimiento de la renta per en el capita en el futuro (la S del

³² Al igual que T-N, Zolotas parte del consumo privado descontando: 1) el 50% de los gastos de publicidad (en la medida que considera que una parte de la publicidad no tiene un papel informativo sino que tan sólo se traduce en generar insatisfacción con los bienes que ya se poseen, elevar los precios y hacer proliferar bienes enteramente similares), 2) los gastos en bienes de consumo duraderos netos del valor imputado a los servicios suministrados por los mismos, 3) el coste asociado al transporte al trabajo, 4) los gastos en educación primaria y secundaria (por ser considerados como gastos necesarios para mantener el stock de capital humano), 5) por las mismas razones, se descuenta el 50% de los gastos en salud y el 50% de los gastos privados en educación superior, considerando que las otras mitades tienen un efecto positivo sobre el bienestar individual. En lo que se refiere al consumo público, Zolotas considera que el 50% del incremento en los gastos en educación superior y salud realizados desde 1950 tienen un impacto positivo sobre el bienestar así como el 50% de los servicios

MEW-S)³². Comparando el crecimiento en el EAW de 1950 a 1977 con el del PIB en EE.UU., se obtiene que el segundo crece un 3,45% frente a un 2,02% el primero. Paralelamente, si se comparan los datos de ambos indicadores anualmente, se comprueba una caída en la elasticidad del EAW frente al PIB que pasa de ser de un 0,677 en el período 1955-60, a 0,583 de 1960 a 1970, y a 0,511 de 1970 a 1977, poniéndose de nuevo en evidencia la creciente importancia de los factores que distorsionan el uso del PIB como indicador de bienestar económico.

En 1989, Daly y Cobb, elaboraron el indicador de las cualificaciones a la contabilidad nacional en términos de su relación con el bienestar más completo hasta la fecha, es el denominado *índice de Bienestar Económico Sostenible (ISEW)*, que aunque comparte la filosofía del MEW-S y el EAW, introduce numerosas diferencias y ampliaciones (como son entre otras la incorporación de la distribución o el análisis más completo del problema de los recursos naturales) que lo hacen especialmente atractivo en función de la potencialidad y problemas asociados a la elaboración de índices

imputados a los edificios públicos. En cuanto al tratamiento del ocio y de la producción doméstica sería similar al incorporado en el MEW. Por último, el EAW hace un tratamiento más detallado del impacto ambiental, descontando como coste de la polución medioambiental la mitad del coste del control de la polución del aire y del agua, todo el coste de tratamiento de los residuos sólidos y el coste estimado de la polución del aire. También, finalmente, se descuenta el coste estimado de la reducción de los recursos naturales.

³³ Daly y Cobb (D-C) parten también del consumo personal tal y como se recoge en la contabilidad nacional, haciéndole a continuación las siguientes transformaciones: 1) Incorporan explícitamente la distribución de la renta multiplicando el consumo personal por la inversa de un índice de desigualdad. 2) Añaden una estimación del valor de la producción doméstica utilizando para ello el coste por hora de los empleados domésticos. 3) Suman una estimación de los servicios recibidos de los bienes de consumo duraderos y descuentan los gastos por la compra de este tipo de bienes. 4) Como únicas aportaciones del gasto del sector público al ISEW (por considerar

alternativos³³. Como resultado, estos autores encuentran que, a lo largo del período 1950-86 en EE.UU., el ISEW —sin tener en cuenta la valoración de la reducción del stock de recursos naturales— creció a una tasa del 0,84% en tanto que el PIBpc lo hizo a un 1,9%. Sin embargo, esta comparación no agota la diferencia de tasas de crecimiento puesto que oculta una diferencia radical

que el resto o bien es de naturaleza defensiva o bien ya está incorporado en el consumo personal al proporcionar servicios a cambio de un precio) el valor imputado al servicio de utilización del stock de carreteras y calles, así como parte del presupuesto del sector público dedicado a educación (el 50%) y salud (el 50% de la diferencia entre el gasto en salud de cada año y el de 1950, no incorporando el resto al suponer que responde a gastos defensivos necesarios para neutralizar los efectos negativos del crecimiento sobre la salud: strees, polución, etc.). 5) Descuentan una cifra del gasto privado en educación y salud usando el mismo criterio que el utilizado para el gasto público, en la medida que consideran que la aportación de estos sectores a la creación de capital humano es incierta, al igual que lo es la relación entre éste y el crecimiento de la productividad. 6) Descuentan también el gasto en publicidad nacional al suponerlo dirigido fundamentalmente a la creación de lealtad de marca, manteniéndose no obstante la publicidad de tipo local por considerarla de carácter informativo. 7) Descuentan el coste directo (al no disponer de información que permita estimar el coste indirecto) del transporte al trabajo, con lo que el resultado estaría claramente infravalorado. De igual modo se descuenta el coste asociado al proceso de urbanización, evaluado como el aumento en el coste de vida asociado al incremento de la densidad de población y el coste por los accidentes de tráfico. 8) Amplían las cuentas para incorporar el coste del deterioro ecológico y la reducción de los stocks de recursos naturales mediante: a) coste de la contaminación del agua, b) coste de la polución del aire, c) coste de la contaminación acústica. 9) Al coste anterior se suma una estimación del valor de la pérdida de tierras húmedas y de labranza. En el primero de los casos por el efecto positivo que este tipo de tierras tiene como protección frente a riadas, como purificador de las aguas y como provisión de hábitat para la vida animal y por su valor estético. En el segundo, por su efecto a largo plazo sobre la capacidad productiva agrícola. 10) Incorporan asimismo una estimación de la reducción de los recursos no renovables por considerarlo como "un coste a soportar por las generaciones futuras que por lo tanto hay que descontar de la cuenta de capital de la generación presente" (Daly, Cobb, 1989, p. 437). El método utilizado —siguiendo la propuesta de Hicks tal y como la incorpora El-Serafy (1988)— se basa en calcular qué parte de los ingresos generados por la explotación de los recursos naturales habría que reservar para crear un fondo

en el comportamiento a lo largo del período. Así, en tanto que entre 1960 y 1970, el ISEW creció a un 2,01%, lo hizo negativamente a partir de entonces (-0,14% entre 1970 y 1980, y -1,26% de 1980 a 1986).

Finalmente, en este repaso de las medidas alternativas a las que surgen de la contabilidad nacional³⁴, se puede hacer

que, capitalizado, generara un flujo infinito de renta equivalente, una renta perpetua *sostenible*. Si X es el ingreso "real", entendido como el ingreso disponible una vez que se han apartado del total de ingresos observables la cantidad necesaria para la capitalización, R son los ingresos totales netos de los costes de extracción, r la tasa de descuento y n el número de años de explotación del recurso hasta su desaparición, se tiene que: $X/R = 1 - \{1/[1 - (1+r)^{-n}]\}$. $(R-X)$ equivaldría a la cantidad destinada a crear el fondo de capitalización, o lo que es igual, sería el coste imputado por la reducción del stock del recurso natural. Dado que R y n no son independientes, es decir, que se puede alargar el período de explotación si se incurren en costes de extracción más elevados, y dado también que el precio relativo de los recursos naturales puede variar, la estimación del coste imputado está sujeta a ambigüedad. Daly y Cobb asignan los siguientes valores: $r = 4\%$, $X/R = 25\%$, $n = 35$ años tras suponer que los precios relativos de los recursos naturales se multiplicarán por cuatro. En la medida que los autores son conscientes de los problemas asociados a la opción que toman, opción que ellos mismos consideran más sugerente que rigurosa, ofrecen dos versiones del ISEW, con y sin el descuento asociado a este elemento. 11) El último de los ajustes ecológicos que proponen —y quizás el más discutible— consiste en el descuento que se hace por el coste producido en el medio ambiente por su utilización como sumidero industrial y de consumo. El problema de estimación aquí es todavía más complejo que el anterior pues implica evaluar, entre otros factores, el coste del efecto invernadero o el coste derivado de los efectos potenciales negativos de los recursos radioactivos de larga duración. 12) Al igual que hicieron T-N, también D-C incorporan el incremento de capital tangible menos el capital necesario para mantener constante la relación capital-trabajo existente ante incrementos demográficos previstos, en la medida que el criterio de *sostenibilidad* exige que el capital por trabajador sea constante o creciente. 13) Finalmente, D-C suman también la posición inversora neta de EE.UU., puesto que se estima que valores negativos de la misma podrían afectar negativamente a la sostenibilidad del proceso de crecimiento.

³⁴ Cobb, Halstead y Rowe ofrecen en el texto citado (1995), información sobre lo que llaman el *índice de Progreso Genuino (GPI)* que, al margen de incluir explícitamente el trabajo voluntario, no se distingue de la medida de D-C. En el artículo mencionado no ofrecen ninguna estimación cuantitativa del comportamiento del GPI.

referencia al *Sistema de Contabilidad de Renta Total (TISA)* desarrollado por un grupo de trabajo en torno a Robert Eisner que, si bien no intenta incorporar factores que recojan cambios en el bienestar por tratarse de un indicador centrado en la medición de la producción, es útil para ello en la medida que con el TISA se pretende "incorporar la renta generada en todos los sectores de la economía, tanto de mercado como extramercado" (Eisner, 1988, p. 1.649). También, en esta línea de revisiones limitadas a los resultados de la contabilidad nacional, se pueden citar los trabajos de Jorgeson-Fraumeni (1987), Kendrick (1979) y Ruggles (1982).

3.5. Líneas de profundización en la teoría del valor

Pese a la existencia de estas nuevas formas de medir la actividad económica con respecto a su objetivo último, es decir, la generación de bienestar económico, sorprende, sin embargo, el escaso éxito que han alcanzado si este se mide con arreglo a la generalización de su uso. Así, fuera de las recomendaciones de los organismos internacionales respecto a la pertinencia de ir incluyendo cuentas satélites a las que componen habitualmente la contabilidad nacional que vayan reflejando esa preocupación, en poco más se ha traducido en la práctica el trabajo realizado. Dicho con otras palabras, el PIB y sus indicadores derivados siguen ocupando la misma posición dominante que siempre han tendido a la hora de juzgar el desenvolvimiento económico de los países y evaluar las políticas económicas.

A la hora de dar cuenta de esta situación un poco anómala, cabe avanzar tres explicaciones. En primer lugar, se puede hacer referencia a la dificultad que representa reconstruir el sistema de contabilidad nacional a lo largo de esta

línea. Ciertamente, el cambio que supondría el hacerlo sería inevitablemente costoso, pero también, sin duda, que lo sería menor de lo que lo fue el construir el sistema hoy existente. Como ha señalado Eisner (1988) en su trabajo de revisión de las medidas alternativas comentadas (excepto la de Daly y Cobb), la primera conclusión a extraer es que "tal tipo de ejercicios se pueden llevar a cabo por complejos y laboriosos que resulten" (p. 1.666).

En segundo lugar, se puede argüir que la contabilidad nacional tal y como ahora se elabora cumple un papel insustituible a la hora de informar respecto a los niveles de empleo, inflación, y posición exterior de una economía. Y cierto que ello es así. Ahora bien, admitiendo su validez fundamentalmente en el corto plazo, no es menos cierto que por su mismo punto de partida metodológico (el olvido de la diferente naturaleza cualitativa de los bienes y servicios así como de los tipos de trabajo) corre el riesgo de transmitir señales incorrectas desde una perspectiva de medio y largo plazo. En efecto, y por plantear un ejemplo extremo, en una situación de desempleo masivo como la que consideraba Keynes, la conocida "política" económica consistente en pagar a trabajadores para hacer agujeros para enterrar dinero y contratar luego a otros para desenterrarlo es "efectiva" en términos de generación de "renta" y eliminación consiguiente de desempleo en el muy corto plazo, pero claramente ineficiente desde el punto de vista del bienestar, la inflación, el crecimiento y la competitividad exterior en el medio y largo plazo.

En tercer lugar, se puede señalar como tercer motivo para la falta de consideración práctica general de estas nuevas mediciones su heterogeneidad puesto que, si bien comparten posiciones metodológicas genéricas comunes, son

distintos los criterios de inclusión de elementos que se estima relacionados con el bienestar así como su valoración. Ahora bien, en tanto que las dificultades de valoración —al igual que sucede con los actuales sistemas de contabilidad nacional— reclamarían simplemente el establecer reglas de tipo práctico consensuadas por los analistas, el asunto de los conceptos a incluir o excluir como relevantes al bienestar económico exige de algo con mayor calado teórico. Si, como ya se indicó en un punto precedente, la definición de la *realidad económica* que ha de ser medida requiere siempre de una teoría del valor, la medición del *bienestar económico* exigiría una adecuada conceptualización del mismo, lo cual sólo puede lograrse mediante una teoría del valor subjetivo completamente desarrollada. Pero, dado que tal profundización no se ha llevado a cabo por razones históricas ya mencionadas, no resulta nada extraño que los analistas que se enfrentan al problema de la medición de la contribución de la actividad económica al bienestar se encuentren sin una guía para su actividad adecuada, de donde la diversidad ya aludida de sus planteamientos.

Puestos a pensar en algunas líneas por donde pudiera desenvolverse esa profundización en la teoría subjetiva del valor, sin duda que el punto de partida tendría que ser la clarificación del *concepto* de bienestar económico. A este respecto, Sen (1984) ha señalado que existen tres aproximaciones a la noción de bienestar económico —o *standard* o nivel de vida como él prefiere llamarlo—. La primera supone contemplar el *standard* de vida de un individuo como alguna noción de su nivel de *utilidad*, y este sería el enfoque que sostuvieron los primeros economistas neoclásicos como Marshall o Pigou. La segunda implica asimilar el bienestar económico con la *opulencia*, la abundancia de los bienes y servicios de que se dispone. La tercera, la que Sen

propone y denomina el *enfoque de las capacidades*, consiste en relacionar el standard de vida con la *libertad*. Bajo el supuesto de comportamiento maximizador los dos primeros enfoques coincidirían en la práctica. En efecto, el segundo enfoque —cuyos orígenes se pueden rastrear en Adam Smith— es el que se encontraría por debajo de los actuales indicadores de renta real de la contabilidad nacional. Ahora bien, dado que las ponderaciones de los distintos bienes y servicios se harían en función de los precios, en la medida que estos reflejasen las utilidades marginales de los bienes, el primer y el segundo enfoque coincidirían, siendo éste el supuesto que subyace a la consideración de uso habitual de que los incrementos de la renta real equivalen a incrementos en el bienestar económico. Aunque, como bien señala Sen, para que tal supuesto se mantenga —y por tanto se de la identidad de estos dos enfoques— es necesario suponer adicionalmente que la función de utilidad no cambie, lo cual no ha de ser confundido con la constancia en los gustos o preferencias: "*Ponderar mediante utilidades* (utilidades marginales para ser exactos) no es lo mismo que *medir utilidades*. Considérese el siguiente ejemplo. Un individuo tiene la función de utilidad $U_1(\bullet)$ en el período 1 cuando disfruta del vector de mercancías x^1 y la función $U_2(\bullet)$ en el período 2 cuando tiene el vector x_2 . El orden de las cuatro utilidades es el siguiente: $U_1(x_2) > U_1(x_1) > U_2(x_2) > U_2(x_1)$. No hay ningún cambio en los 'gustos' tal y como se definen usualmente en economía, como dados por un mapa de curvas de indiferencia o por lo que es observado en el comportamiento de mercado. En ambos períodos el individuo prefiere x_2 a x_1 . En términos de un índice de cestas de bienes —el ranking de opulencia— la cesta disponible en el segundo período x_2 es claramente mejor que la del primer

período x_1 . Ahora bien, en tanto que la opulencia es más elevada en el segundo período, la utilidad es más alta en el primero, ya que $U_1(x_1) > U_2(x_2)$. Ordenar cestas de bienes *con arreglo a la utilidad* no es lo mismo que establecer un ranking de *utilidades*" (Sen, 1984, p. 80). Que sean posibles casos similares al que manifiesta este ejemplo lleva a dudar de la pertinencia general de cualquiera de ambos enfoques a la hora de entender el bienestar económico. En el caso mencionado, el nivel de renta real entendido como cesta de bienes es más alto en tanto que la utilidad es inferior debido a una alteración en la función de utilidad, que puede haber sido causada por cualesquiera motivos desde psicológicos y personales hasta sociales o de raíz económica (como p.ej., la contaminación, la delincuencia, la inseguridad en el puesto de trabajo, etc.). Consecuentemente, la tercera aproximación al *standard* de vida o bienestar económico que propone Sen, la que acentúa la *libertad económica*, parece la vía más prometedora.

Ahora bien, a partir de la reflexión sobre la Política, se suele distinguir entre dos visiones de la libertad: la libertad negativa, la posibilidad de actuar sin coacciones, es decir, la "libertad de algo o alguien que cohibe o entorpece", y la libertad positiva, la "libertad *para* hacer algo o *ser* algo". De igual manera, Sen aboga por una definición del bienestar económico en términos de libertad positiva en asuntos económicos: la actividad económica se traduce en mayor bienestar económico si conlleva el aumento en la *capacidad* de los individuos para vivir bien³⁵. No basta con que aumente el volumen de bienes y servicios consumidos para hablar de un incremento en el nivel de vida o bienestar económico,

³⁵ La exposición que aquí se hace del enfoque de las capacidades es necesariamente infiel, para una apreciación completa de la misma, véase Sen (1985).

algo más se requiere: que no haya un deterioro en la capacidad de los individuos para 'sacar partido' de esa mayor abundancia sino todo lo contrario.

No es difícil conectar este enfoque de Sen con las reflexiones de algunos economistas que siguieron desarrollando la teoría del valor subjetivo aun en aquellos tiempos en que empezó a considerarse que las referencias a la utilidad o al bienestar alejaban a la Economía de su objetivo de convertirse en una "ciencia positiva". En efecto, para Pigou era una cuestión importante el significado del concepto "utilidad" que usaba en sus análisis. Distinguía, a este respecto, entre "satisfacción" e "intensidad del deseo", de forma que un bien o servicio era útil porque satisfacía una necesidad y/o porque era deseado. Para evitar los efectos que se seguirían de que no coincidiesen en un bien ambos posibles componentes definitorios de la noción de utilidad, Pigou supuso que *en general* los bienes se desean tanto más cuanto más satisfacción produce su uso. Pero resulta claro que tal supuesto dista de agotar las posibilidades que aparecen cuando se analizan las relaciones entre esos dos contenidos. La más elemental introspección manifiesta a las claras que, junto con los bienes necesarios y deseados, hay otros cuyo consumo es necesario pero que no son deseados, así como también hay bienes que se desean pero que no satisfacen ninguna necesidad.

Respecto a aquellos bienes necesarios pero no deseados, es obligado hacer referencia a la obra de sir Ralph Hawtrey. Este señaló la conveniencia de "distinguir entre dos amplias clases de objetos de consumo: por un lado estarían aquellos productos con que se intenta impedir o remediar daños, males o incomodidades, y por otro, se encontrarían aquellos con los que se pretende conseguir alguna

satisfacción o gratificación positiva. A los primeros se les puede convenientemente llamar productos defensivos y a los segundos, creativos³⁶ (Hawtrey, 1925, p. 189). Tal clasificación no tiene ninguna connotación peyorativa sino que tan sólo refleja el diferente status de los bienes en cuanto a la noción de libertad económica cuyo consumo proporciona. Los bienes defensivos estarían así obviamente relacionados con la concepción "negativa" de libertad, servirían a los individuos para liberarse de la necesidad, le devolverían a algo así como un *punto cero* o *nivel neutro* de bienestar a partir del cual se plantearía la posibilidad de conseguir más bienestar gracias al uso de bienes creativos, relacionados por tanto con la noción "positiva" de libertad económica o el concepto de "capacidad" de Sen: "los bienes utilitarios (o defensivos) no ofrecen ningún bien *positivo*. Constituyen una gran y vital parte del total de bienestar puesto que el daño y malestar que resultaría de una deficiencia en su provisión sería una pesada carga contra cualquier bienestar que la comunidad pudiera de otro modo disfrutar. Pero la reducción de esta carga incluso a cero meramente sirve para despejar el terreno para una buena vida de tipo positivo"(Hawtrey, 1944, p. 203)³⁷.

³⁶ En una obra posterior, Hawtrey consideró que el término "productos defensivos" no era el más adecuado pues "sugería una conexión con la 'defensa'" y propuso sustituirlo por el de "productos utilitarios". Ahora bien, y como él mismo señaló, el término "utilitario puede ser criticado a partir del hecho de que, en Economía, es uso común el aplicarlo a todas las fuentes de valor incluidas las creativas" (Hawtrey, 1944, p.202), de modo que su propuesta de sustitución de términos, que parece estar mediatizada por la época en que está escrito este segundo libro: la II Guerra Mundial, no parece hoy adecuada por lo que aquí se seguirá usando su primera definición.

³⁷ En la medida que ambos tipos de bienes son *demandados*, la teoría económica no ha recogido esta distinción pues no parecería ser necesaria a la hora de construir una teoría *positiva* del comportamiento del consumidor. Sin embargo, tal posición es más que cuestionable si se tiene en cuenta que uno de los puntos metodológicos de partida para tal construcción es el supuesto de que

Resulta evidente que esta distinción que profundiza en la teoría del valor subjetivo subyace a un rasgo metodológico común de las diferentes medidas alternativas de la actividad económica consideradas en el punto anterior. Todas ellas *restan* a la cifra del PIB lo que consideran como "necesidades lamentables" (Tobin y Nordhaus) o gastos defensivos que los individuos se ven obligados a hacer. A la vez que *suman* el valor imputado al ocio que es obviamente la capacidad de generar nuevo o mayor bienestar. Ahora bien, una vez que se acepta esta distinción, la "polvorienta pieza de museo" de la que hablaba Schumpeter vuelve a la vida, pues la distinción entre trabajo productivo e improductivo recobra su validez. Sería trabajo productivo aquel que se traduce en el incremento del acervo de bienes creativos y trabajo improductivo el que se plasma en la producción de bienes defensivos. Ahora bien, al igual que la distinción clásica planteaba dificultades de definición, también esta nueva delimitación los presenta. Por un lado, está la evidente existencia de bienes que incorporan simultáneamente aspectos o características creativas y defensivas, los bienes a los que Pigou se refería: los que son necesarios y también deseados³⁸.

el consumidor es *libre* para comprar lo que quiera. Sin lugar a dudas, y por definición, el consumidor soberano carece de una libertad de elección completa cuando se plantea si comprar o no comprar algún bien estrictamente defensivo pues, simplemente, no le queda otro remedio, y, ciertamente, ello debiera de tener implicaciones relevantes a la hora de diseñar políticas microeconómicas. Por otro lado, y como señaló Hawtrey, la distinción entre ambos tipos de bienes es fundamental cuando de lo que se trata es de reflexionar sobre la desigualdad. Resulta obvio que, a partir de este enfoque, en este terreno lo que cuenta en primer lugar es el lograr el acceso general a los bienes defensivos (igualitarismo específico) en la línea señalada por Tobin (1970).

³⁸ Ya Hawtrey había señalado que no había en muchos casos una clara separación entre ambos tipos de bienes "puesto que es característico de cualquier tipo de necesidad física que cause

Frente a esta ambigüedad no hay salida clara: como sucede con otros conjuntos en Economía, el conjunto de los bienes creativos (y consecuentemente el de los defensivos) es un conjunto *borroso*. Medirlo con precisión, es decir, aplicarle una lógica binaria es por tanto imposible y exige pues, como en otros casos, la adopción de criterios o juicios de valor.

Adicionalmente está la muy importante cuestión de la evolución de ambos tipos de productos en el curso del *crecimiento económico* medido vía PIB, pues a efectos de un auténtico *progreso económico*, es decir, el crecimiento en el nivel de bienestar económico, sólo debería contarse con la evolución del volumen de bienes creativos que definirían realmente la renta neta³⁹ de una sociedad. El problema es aquí extraordinariamente complejo y remite, en último término, a la vieja y no resuelta cuestión de la economía clásica respecto

incomodidad en tanto que todavía no se haya satisfecho pasando a proporcionar un placer físico positivo tan pronto como se satisface o en el curso de hacerlo. Todos hemos oído de aquél hombre que tenía tanta sed que no la vendería ni por diez dólares. El placer que resulta *meramente* de la eliminación de la incomodidad no puede contemplarse como siendo del mismo tipo del que ocasiona un producto creativo. Pero a menudo es posible mediante una adecuada adaptación o elaboración del producto que este procure mucho más placer que la sola satisfacción de la necesidad permite. Entonces el producto se convertiría en creativo" (Hawtrey, 1925, p. 192). Y, en otro momento, "en la medida que los vestidos, los muebles, las casas y los aparatos y utensilios de la vida cotidiana son ornamentales o están diseñados para ser decorativos o atractivos, toman algo de las características de los productos creativos. Los alimentos y bebidas son primariamente productos utilitarios, pero, en tanto que dan placer al epicúreo, son creativos" (Hawtrey, 1944, p. 202).

³⁹ "Quizás la mejor definición de "renta neta" es aquella parte del producto de que una sociedad dispone libremente para ser dedicada a sus propósitos, es decir, la guerra, el lujo o el bienestar. Una sociedad "pobre" es aquella que el esfuerzo necesario para mantener su capital, tanto humano como físico, requiere de la mayor parte de sus energías, de forma que no puede dedicar muchos de sus recursos a una actividad decidida libremente. Este es esencialmente el concepto Ricardiano de "renta neta" (Boulding, 1949-50, p. 85).

a la definición de los mínimos de subsistencia. Por un lado, es posible apuntar la hipótesis de que debido a la extensión y profundización de la economía de mercado, es decir, debido al propio crecimiento económico, iría creciendo paulatinamente la participación relativa del componente defensivo de la actividad económica, y ello porque la extensión del mercado⁴⁰ va de la mano de la erosión de dos de los dominios extramercado de los que depende crucialmente el bienestar económico, la *capacidad* o la libertad económica en el sentido de Sen: el dominio de la vida familiar y comunitaria y el dominio del hábitat o medioambiente natural. Quedaría fuera de estas páginas el justificar plenamente esta hipótesis⁴¹, pero como explicación parcial e indirecta de este fenómeno puede apuntarse que, a causa de que los servicios que proporcionan están fuera del sistema de precios, han sido invisibles para la contabilidad nacional⁴², invisibles por tanto para la política económica, por lo que su situación o estado no ha contado para ella. Ahora bien, en la medida que se han visto erosionados, ha sido necesario

⁴⁰ Como ha señalado Illich (1970, 1992) culpar al mercado de este deterioro es no haber llegado hasta el final, pues ese deterioro también se daba en los países socialistas. Sería pues, en último término, el modo de producción industrial —donde por *industrial* hay que entender algo más que el sector secundario: el uso de *expertos* que definen las *necesidades* y los Instrumentos para satisfacerlas— el vehículo del mismo, el medio por el que se produce. Ahora bien, en la medida que es una economía de mercado la que en mayor medida fomenta el crecimiento económico, habría que achacar a la extensión indefinida del mercado el papel de guía de ese vehículo destructor.

⁴¹ Véase, Esteve Mora (1990, 1992).

⁴² "Tiempo ha, esta omisión era comprensible. En los días de Adam Smith, la porción de la vida llamada "el mercado" ocupaba una muy pequeña parte del espacio social y físico. El hábitat parecía disponer de una infinita oferta de recursos, y una infinita capacidad para absorber tantos deshechos como la industria de aquellos días podía verter. La estructura social parecía tan firmemente anclada en la historia que no podía siquiera imaginarse que un mercado creciente podía ponerla a la deriva" (Cobb, Halstead, Rowe, 1995, p. 62).

producir vía mercado los bienes y servicios sustitutivos de los servicios que antes producían o que compensen su pérdida, pero como sucedáneos que son se trata claramente de bienes defensivos. No de otra forma se podría calificar un buen porcentaje del output de sectores como el de transporte, el de restauración, el de seguridad, el de defensa legal, el de diversión y regalo, o el dedicado al control y recuperación ecológica. También serían en buena parte defensivos los gastos en asistencia social y psiquiátrica, guarderías y cuidado de ancianos⁴³. Como afirman Cobb, Halstead y Rowe (1995, p. 65), "el crecimiento económico puede ser el deterioro social dicho con otras palabras".

Pero frente a esta hipótesis, o mejor, paralelamente a esta hipótesis (que, por otro lado, es la que subyace a la mayor parte de mediciones que apuntan a un estancamiento o disminución del crecimiento en el bienestar), se puede señalar otra visión del ascenso del mercado de carácter positivo, concepción que ya aparece en los escritos de Adam Smith y David Hume⁴⁴, y según la cual el desarrollo del mercado y el consiguiente crecimiento económico es una parte esencial del *proceso de civilización* que se caracterizaría en último extremo por la continua creación de nuevos deseos y de los bienes para satisfacerlos, bienes que, por lo tanto, serían creativos de nuevas formas de satisfacción. Ahora bien, en la medida que el deseo por estas nuevas formas de satisfacción se generalizan, el hacerlo se convierte en una necesidad

⁴³ Como señalan Cobb, Halstead y Rowe (1995, p.67): "El cuidado y la educación de los hijos se convierte en guarderías, las visitas a los vecinos en psiquiatras y vídeos, los ojos vigilantes de los vecinos se convierten en sistemas de alarma y oficiales de policía, la mesa de la cocina pasa a ser un McDonald, dondequiera que se mire las cosas que la gente estaba acostumbrada a hacer para y con otros se convierten en cosas que se compran"

⁴⁴ Véase, Xenos (1989).

*social*⁴⁵. De nuevo aquí surge la ambigüedad, pues obviamente sería abusivo contemplar los bienes y servicios que en el proceso de civilización se imponen como de consumo necesario para integrarse en una sociedad de la misma forma que se consideran los bienes defensivos. Teóricamente, y en principio, la distinción estaría clara, los bienes cuyo consumo es *socialmente* necesario responderían a *nuevas* necesidades no sustituyendo o compensando el deterioro en la satisfacción de necesidades ya sentidas y satisfechas previamente de otro modo (en general, no a través del mercado), pero en la práctica, las dificultades a la hora de establecer criterios de selección son a todas luces muy restrictivas.

Existe, sin embargo, todo un conjunto de actividades económicas ligado a la satisfacción de necesidades de índole social que, sin duda, entraría a formar parte del conjunto de los bienes defensivos, actividades que resultan del auge de un tipo de mercados que, gracias fundamentalmente a los avances en la tecnología de la comunicación y la información, van en camino de convertirse en el tipo de mercado más conspicuo de las economías más desarrolladas. Se trata de los mercados en que el "ganador-se-lleva-todo" (Frank y Cook, 1995). Son aquellos mercados en que la remuneración que obtienen quienes en ellos participan no está relacionada de forma más o menos lineal o proporcional con su capacidad productiva a lo largo de un ranking de capacidad sino con su posición relativa en esa ordenación, de modo que los mejores, aquellos que ocupan las posiciones más elevadas en

das en ese ranking obtienen una remuneración desproporcionada en relación a pequeñas diferencias absolutas entre su productividad y la de los que se encuentran en posiciones inferiores. Ahora bien, dado que la capacidad es asunto de inversión en capital físico, humano y en señalización, la estructura de remuneraciones en función de la capacidad relativa se traduce en una tendencia a la sobreinversión que más allá de cierto punto deja de tener efectos reales, es decir, se convierte en un gasto en competencia posicional, en actividades que son meramente redistributivas, gasto necesario (y eficaz desde el punto de vista individual para aquellos que triunfan y alcanzan las posiciones más elevadas) pero costoso y dilapidador en términos agregados.

Los gastos en competencia posicional son costes reales, utilización de recursos escasos en actividades con pequeña contrapartida en términos de mayor bienestar económico agregado. Como tales forman parte de un conjunto de actividades ineficientes más amplio que ya Pareto había identificado cuando señaló que existen para los individuos dos alternativas a la hora de obtener ingresos: o bien dedicarse a actividades dirigidas a la producción y transformación de los bienes económicos, o bien dedicarse a actividades dirigidas a apropiarse de los bienes producidos por otros, actividades definidas por Pareto como 'predadoras'. Estas últimas, que modernamente han sido llamadas "actividades de búsqueda de rentas" (*rent-seeking activities*) o "actividades DUP" (*directly unproductive activities*), han recibido una considerable atención, si bien limitada fundamentalmente a sus efectos en el campo del comercio internacional⁴⁶, pero resulta claro —a tenor de su definición

⁴⁵ Véase, p. ej., la evolución del concepto de limpieza, de las normas de higiene y de los bienes y servicios necesarios para cumplirlas en Vigarello (1991)

⁴⁶ Véase, p. ej., el artículo seminal de Bhagwati (1982).

como aquellas actividades "que rinden beneficios pecuniarios pero no producen bienes o servicios que entren en una función de utilidad directa o indirectamente a través ya sea de un aumento en la producción o en la disponibilidad para la economía de bienes que entren en una función de utilidad" (Bhagati, 1982, p. 989)—, que su ámbito supera con creces el de los esfuerzos dirigidos a alterar los precios internacionales o a quedarse con cuotas o licencias de importación. Así, Baumol (1990), distingue entre actividades empresariales productivas (aquellas dirigidas a la producción de bienes creativos y defensivos de tipo general), actividades improductivas (que incluirían las dedicadas a la competencia posicional y a la redistribución en sentido amplio) y actividades destructivas (como, p.ej., el crimen organizado); utilizando esta distinción como pieza fundamental para construir una interpretación de la historia económica de varias civilizaciones⁴⁷.

En la misma línea de volver a la distinción de los economistas clásicos entre trabajo productivo e improductivo, se encuentra también la distinción entre actividades contributivas, neutrales y distractivas que ha propuesto Dumas (1986). Las primeras, que serían aquellas que contribuyen al incremento en el nivel de vida presente o futuro, responderían afirmativamente al siguiente doble examen: 1) ¿son parte del proceso que se

plasma en la producción de un bien o servicio que tenga un *valor económico* inherente?, 2) ¿realizan una función necesaria al funcionamiento eficiente de ese proceso? Las actividades neutrales (buena parte de las actividades burocráticas y de persecución de status, p.ej.) responderían, afirmativamente a la primera cuestión, pero no a la segunda, en tanto que las distractivas no satisfacerían ni siquiera el primer test⁴⁸.

Como se puede observar este conjunto de propuestas comparten un punto de vista común: la necesidad de cualificar los bienes y servicios y las actividades que los producen atendiendo a su valor de uso y no meramente al de su valor de cambio. Apuntan así a una profundización conceptual del análisis económico a lo largo de la línea que seguía la Economía Clásica, recuperando así su objetivo último: el estudio de los mecanismos de generación de la *riqueza*, o dicho en forma moderna, el estudio de la asignación de los recursos escasos susceptibles de usos alternativos con el fin de incrementar el bienestar económico. En la medida que tal línea de investigación adquiera consistencia más patente resultará la inadecuación de la forma de medición de la actividad económica que predomina hoy en día⁴⁹.

⁴⁷ Esta distinción es para Baumol tremendamente importante a la hora de enfrentarse, por ejemplo, al moderno y debatido problema de los efectos desincentivadores de las políticas económicas. El problema no estaría en una inadecuada oferta de actividades emprendedoras sino en el sistema de reglas (normas e instituciones) que asignan esa oferta entre las diferentes alternativas: "Hoy, las actividades empresariales improductivas toman muchas formas. La 'búsqueda de rentas' vía actividades como las adquisiciones de empresas (takeovers) o la litigiosidad, y la evasión y evitación de impuestos, parecen constituir la amenaza más seria a la actividad emprendedora productiva" (Baumol, 1990, p. 915).

⁴⁸ Para Dumas (1986), "en una economía esencialmente capitalista, el sector contributivo opera primordialmente, de acuerdo con principios de mercado, hacia lo que son claramente objetivos económicos. El sector neutral está en mucha mayor medida movido por factores sociológicos y psicológicos...hacia la consecución de poder personal y status por quienes toman las decisiones. Las actividades del sector distractivo están probablemente motivadas por consideraciones políticas...Debido a que los mecanismos subyacentes son tan distintos, cualquier teoría que trate a las actividades como homogéneas es muy improbable que sea útil como un marco analítico descriptivo por no hablar como fuente de una política eficaz" (p.154).

⁴⁹ La importancia de esta nueva manera de proceder afecta también al terreno de la política económica de tipo estabilizador: "Por ejemplo, supongamos que el problema es una inflación acelerada que tiene estadísticamente su fuente en el

4. CONCLUSIONES

"...Pero el Gran Duque está desnudo, gritó el niño..."

Hans-Christian Andersen

El objetivo de este artículo ha sido el de poner en cuestión la medición de la actividad macroeconómica tal y como se plasma en los indicadores que ofrecen los sistemas de contabilidad nacional, *acentuando* sus más que abundantes puntos débiles en un intento de *desmitificarlos* en atención al determinante papel que han adquirido en la discusión política y económica. Quizás la medición económica no está tan desnuda como el Duque del cuento de Andersen, pero ciertamente sus ropajes ni son lujosos ni están al día. Con ello no se quiere decir que las cuentas nacionales sean *cuentos nacionales*⁵⁰ sino que su

sector de bienes distractivos y en el componente de servicios del índice de precios general. Una prescripción keynesiana consiste en elevar los impuestos para reducir el gasto en bienes de consumo (esencialmente bienes contributivos), disminuyendo así la presión inflacionista. Pero si no hay exceso de demanda en el sector contributivo, el incremento de impuestos deprimirá el consumo, lo que se traducirá en una ineficiente demanda en ese sector lo que llevará al incremento en el desempleo en el mismo. Al mismo tiempo, los nuevos ingresos de que dispone el estado pudieran ser contemplados como una oportunidad dorada para presionar con vistas a la expansión del gasto público en actividades distractivas en terrenos no económicos, cuyos proponentes presentan como importantes para la nación. Incluso aunque sólo tuviesen un éxito parcial, el resultado sería un incremento en la demanda distractiva, lo cual agravará el problema de la inflación en el sector distractivo sin aliviar necesariamente el desempleo en el sector contributivo. Consecuentemente, a causa de las diferencias sectoriales, una política antiinflacionista que hubiera sido completamente sensata en el contexto de una economía totalmente contributiva pudiera no sólo generar desempleo sino también agravar la misma inflación contra la que fue diseñada (Dumas, 1986, p.153). Por otra parte, "la creencia de que los individuos incorporados a las actividades neutrales y distractivas están económicamente empleados porque trabajan duramente y generan un visible producto individual o colectivo es simplemente un espejismo a nivel de la sociedad. Desde el punto de vista de la contribución a la generación de producto económico *están* desempleados" (p.157).

⁵⁰"Esas estadísticas, en el mejor de los casos son tan sólo estimaciones. En el peor, como lo

capacidad descriptiva de la realidad económica ya no es lo que fue, si es que alguna vez lo fue enteramente. Surgidas en un mundo económico dominado por bienes estandarizados producidos en masa con la finalidad última de ser herramientas en la lucha contra el desempleo, se resienten de la pérdida progresiva de *materialidad* de la producción, de la variabilidad cualitativa de los bienes así como de la recuperación de la consideración del objetivo último de la actividad económica, pues, como dijo Menger (1985, p.169), "la meta de toda economía no es la multiplicación física de los bienes, sino la satisfacción más plena posible de las necesidades humanas".

Pese a que este artículo tiene como objetivo la desmitificación, actividad que *dentro* de la ciencia no suele gozar de demasiada buena prensa pues se la entiende como un esfuerzo no constructivo, una labor de zapa de lo que penosamente han hecho otros que no ofrece nada a cambio⁵¹, se pueden apuntar dos conclusiones. Por un lado, en lo que respecta a la calidad de la

expresaba cínicamente un ciudadano latinoamericano, 'cuentos nacionales'" (Tanzi, 1982, p.104)

⁵¹ Como señala S.J.Gould (en un libro cuyo título parafrasea el presente artículo: *La falsa medida del hombre*), tal noción negativa de la desmitificación proviene de "una idea corriente de la historia. La idea del progreso unilineal... Desde esta perspectiva, toda ciencia empieza en la ignorancia total y avanza hacia la verdad recogiendo más y más información, y construye teorías a medida que se acumulan los hechos. De ser así, la desmitificación resultaría esencialmente negativa, porque se limitaría a quitar algunas manzanas podridas del tonel en que se acumula el conocimiento. Pero el tonel de la teoría siempre está lleno: desde el principio, para explicar los hechos, las ciencias utilizan complejos marcos conceptuales. La biología creacionista se equivocaba mortalmente acerca del origen de las especies, pero el creacionismo de Cuvier no era una visión del mundo más pobre o menos desarrollada que la de Darwin. La ciencia progresa sobre todo sustituyendo, y no adicionando. Si el tonel siempre está lleno, entonces sí que hay que eliminar las manzanas podridas para poder añadir después otras mejores. Los científicos no desmitifican sólo para limpiar y purificar: refutan las ideas más antiguas a la luz de una visión diferente de la naturaleza de las cosas".

información macroeconómica de tipo cuantitativo, los problemas son tan profundos que difícilmente es concebible que, pese a la mejora de los procesos de recogida de datos y de elaboración de los mismos, el resultado llegue a alcanzar el status que hoy tiene la información empírica que manejan las ciencias naturales. Se diría, pues, que la Economía en lo que respecta a sus datos de referencia se va a enfrentar siempre a un dilema metodológico entre la precisión errónea y la ambigüedad verdadera, y la respuesta que aquí se defiende como más acertada sería la que apunta Sen (1987, p.34): "¿Por qué evitar las conclusiones acertadas aunque vagas

para errar de forma precisa?", es decir, la plena asunción de que el empirismo útil para la Economía no puede ser del mismo tipo que el de las ciencias de la naturaleza.

Por otra parte, en lo que respecta a la segunda cuestión que plantea la información económica cuantitativa, es decir, su relevancia, los problemas que aquí aparecen apuntan a la inadecuación del camino seguido por la teoría económica en aras de una rigurosa formalización. El objetivo del uso de recursos escasos de una sociedad susceptibles de usos alternativos es conseguir un mayor bienestar económico, y éste es por tanto el componente de la realidad de ineludible referencia para la Economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMOVITZ, M. (1979): "Economic Growth and Its Discontents", en Boskin M. (ed.), pp. 3-21.
- BAUMOL, W. (1990): "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive". *Journal of Political Economy*. Vol. 98, no. 5, pp. 893-921.
- BHAGWATI, J. (1982): "Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities". *Journal of Political Economy*. Vol. 90, no. 5, pp. 988-1.002.
- BERGER, P. y LUCHKMAN, N. (1967): *La construcción social de la realidad*. Amorrortu Eds. Buenos Aires.
- BLAUG, M. (1973): *La teoría económica en retrospectiva*. Ed. Luis Miracle. Barcelona.
- BOULDING, K. (1949-50): "Income or Welfare". *Review of Economic Studies*, pp. 77-86.
- Bos, F. (1997): "Value and Income in the National Accounts and the Economic Theory". *Review of Income and Wealth*, No. 2, June, pp. 173-190.
- BOSKIN, M. (1979): *Economics and Human Welfare*. Academic Press. New York.
- CANTRIL, H. (1965): *The Pattern of Human Concerns*. Rutgers Univ.Press. New Jersey.
- COBB, C, HALSTEAD, T.y ROWE, J. (1985): "If the GDP is Up, Why is America Down?". *The Atlantic Monthly*, Vol. 276, No 4, October.
- DALY, H. y COBB, J. (1989): *For the Common Good*. Beacon Press. Boston.
- DAVID, P. y REDER, M. (1974): *Nations and Households in Economic Growth*. Academic Press. New York.
- DOBB, M. (1966): *Economía política y capitalismo*. Fondo de Cultura Económica. México. (Ed. original en 1937)
- (1973): *Theories of Value and Distribution since Adam Smith*. Cambridge University Press. Cambridge (G.B.).
- DUMAS, LL. (1986): *The Overburned Economy*. University of California Press. Berkeley.
- EASTERLIN, R. (1974): "Does Economic Growth Improve the Human Lot?", en David P. & Reder M., pp. 89-125.
- EISNER, R. (1988): "Extended Accounts for National Income and Product". *Journal of Economic Literature*, vol. 26, pp. 1.611-1.684.
- EL-SERAFY, S. (1988): "The Proper Calculus of Income from Depletable Resources" en *Environmental and Resource Accounting and Their Relevance to the Measurement of Sustainable Income*. World Bank. Washington D.C.
- DOTHWAITE, R. (1993): *The Growth Illusion*. Council Oak Books. Tulsa (Ok.).
- ESTEVE MORA, F. (1990): "Crecimiento y bienestar. La economía que no está en el PIB", en VV.AA.: *Reflexiones sobre política económica*. Ed.Popular, pp. 237-71, Madrid.
- (1992): "Crecimiento económico y bienestar". *Documentación Social*. No 88. Julio-Sept., pp.43-56.

- ESTEVE MORA, F. y MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (1997): "El impacto del ecologismo en el análisis económico" en *Ética del medio ambiente. Problemas, Perspectivas, Historia*. Gómez Heras J.M. (ed.). Ed. Tecnos. Madrid
- FRANK, R. (1991): "Positional Externalities", en Zeckhauser R.: *Strategy and Choice*. The MIT Press. Cambridge, Mass.
- FRANK, R. y COOK, PH. (1995): *The Winner-Take-All Society*. The Free Press. New York.
- GARCÍA CALVO, A. (1970): *Lalia. Ensayos de estudio lingüístico de la sociedad*. Siglo XXI. Madrid.
- HAWTREY, R. (1924): *The Economic Problem*. Longmans & Green. London.
- (1944): *Economic Destiny*. Longmans & Green. London.
- HIRSCH, F. (1976): *Social Limits to Growth*. Harvard University Press. Cambridge, Mass.
- HIRSCHMAN, A. (1982): *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*. Princeton University Press. Princeton.
- JOUVENEL, B. (1979): *La civilización de la potencia*. Ed. Emesa. Madrid.
- KAMARCK, A. (1983): *Economics and the Real World*. Basil Blackwell. Oxford.
- ILICH, I. (1970): *Towards a History of Needs*. Bantam Books. New York.
- (1992): *El género vernacular*. Planeta. México.
- JORGENSEN, D y FRAUMENI, B.(1988): *The Accumulation of Human and Non-Human Capital, 1948-1984*. Harvard University (Mimeo). Cambridge, Mass.
- KENDRICK, J. (1976): *The Formation and Stocks of Total Capital*. NBER. New York.
- LINDER, S. (1970): *The Harried Leisure Class*. Columbia University Press. New York.
- MAMALAKIS, M. (1996): "Misuse and Use of National Accounts as a Welfare Indicator. Se-lected Analytical and Measurement Issues". *Review of Income and Wealth*. No 3. September, pp. 293-320.
- MARX, K. (1972): *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador)*. II. Siglo XXI. Madrid. (Ed. original en 1953).
- MENGER, C. (1985): *Principios de economía política*. Ed.Orbis. Barcelona. (Ed. original en 1871).
- MISHAN, E. (1970): *Los costes del desarrollo económico*. Ed.Orbis. Barcelona
- (1977): *The Economic Growth Debate: An Assesment*. Alien & Unwin. London.
- MORGENSTERN, O. (1963): *On the Accuracy of Economic Observations*. Princeton University Press. Princeton.
- NG, YEW-KWANG (1979): *Welfare Economics*. Macmillan. London.
- NICOLAUS, M. (1972): *El Marx desconocido. Proletariado y clase media en Marx: coreografía hegeliana y la dialéctica capitalista*. Ed. Anagrama. Barcelona.
- PERELMAN, M. (1996): *The End of Economics*. Routledge. London.
- PIGOU, A. (1952): *The Economics of Welfare*. Macmillan. London. (Ed. original en 1932)
- RUGGLES, R. y RUGGLES, N. (1982): "Integrated Economic Accounts fot the United States". *Survey of Current Business*. May, pp. 1-53.
- SCHUMPETER, J. (1971): *Historia del análisis económico*. Ed. Ariel. Barcelona. (Ed. original en 1954).
- SCITOVSKY, T. (1976): *The Joyless Economy*. Oxford University Press. New York.
- (1982): *Human Desire and Economic Satisfaction*. Wheatsheaf. Brighton.
- SEN, A. (1984): "The Living Standard", pp. 74-90 en Collard D. et al (eds.) *Economic Theory and Hicksian Themes*. Clarendon Press. Oxford.
- (1987): *The Standard of Living*. Cambridge University Press. Cambridge.
- STUDENSKI, P. (1958): *The Income of Nations. Theory, Measurement and Analysis*. New York University Press. New York.
- STRAFFA, P. (1965): *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Oikostau. Barcelona. (Ed.original en 1960).
- TANZI, V. (ed.) (1982): *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington Books. Lexington.
- TOBIN, J. (1970): "On Limiting the Domain of Inequality". *Journal of Law and Economics*. Vol. 13. October.
- TOBIN, J. y NORDHAUS, W. (1972): "Is Growth Obsolete?". *National Bureau of Economic Research*. General Series 96. pp. 1-80.
- VIGARELLO, G. (1991): *Lo limpio y lo sucio*. Alianza. Madrid.
- WACHTEL, P. (1989): *Miseria de la opulencia*. Fondo de Cultura Económica. México.
- XENOS, N. (1989): *Scarcity and Modernity*. Routledge. London.
- ZLOTAS, X. (1981): *Economic Growth and Declining Social Welfare*. Bank of Greece. Athens.