

lorías en alimentos que aseguren su subsistencia. Sin duda, cuando pueden satisfacerlas con otros bienes, lo hacen: la uniformidad cubre la necesidad biológica, pero no la cultural o social. Debido a las transferencias que muchos cubanos emigrados a Miami hacen a los que residen en Cuba, éstos pueden acceder a los mercados libres y con esas divisas comprar otros productos. El afán de diferenciación se aprecia muy claramente en el vestido: la sensación de carencia y de privación entre los jóvenes nace precisamente del hecho de que no todos pueden satisfacer esa necesidad en las formas y usos de moda. Un ejemplo, para entender este juicio, es el deseo por parte de los jóvenes –por lo general amantes del deporte– de acceder a calzados de “marca”.



Para que haya una necesidad económica deben estar presentes tres elementos: a) una carencia–apetencia, b) un medio apto para satisfacerla, y c) la posibilidad de alcanzar dicho medio. Es fundamental que exista el bien o servicio destinado a satisfacer la carencia sufrida por el individuo, porque de lo contrario se entraría en el campo de la imaginación, ajeno a las realizaciones inmediatas<sup>22</sup>.

La **satisfacción** de las necesidades del hombre requiere cierta actividad previa destinada a obtener los **medios** adecuados para solucionar la carencia. Deben ser excluidas de la esfera de la actividad económica las necesidades que pueden ser satisfechas ilimitadamente sin ningún esfuerzo o actividad previa por parte del individuo, como por ejemplo la respiración: las personas pueden absorber libremente el aire que las rodea a cambio de nada, sin costo alguno. La frase popular “por ahora, el aire no se cobra” indica que el aire está inmediatamente disponible en cantidades ilimitadas, y por lo tanto no entra en el análisis económico de las necesidades. Pero cuidado: si ante determinadas circunstancias uno necesita aire con cierto tratamiento (por ejemplo, oxígeno en tanques para poder bucear), este aire con valor agregado se cobra, porque es limitado. Además, hablando del aire, sabemos que uno de los efectos colaterales de la matriz tecnológica de la producción de bienes es la contaminación –lo contrario de un bien. Vivir en un entorno de aire relativamente puro es más caro que en un lugar de alta contaminación: es un síntoma de que un bien naturalmente libre tiende a convertirse en escaso por la acción abusiva del hombre.

Generalmente, existen límites a la posibilidad de satisfacción individual de una necesidad. La alimentación, por ejemplo, es una necesidad recurrente, pero cuenta con un límite biológico impuesto por la naturaleza. A nivel global, social y cultural, sin embargo, es ilimitada. Nuevas necesidades y nuevas formas de satisfacerlas generan un proceso sin fin, vinculado al desarrollo tecnológico y cultural, pues apenas se satisfacen unas, surgen otras. Observe el transporte: imagine todos los medios que renuevan las formas de cubrir distancias.

## 7.1 Clasificación de las necesidades

Según el profesor Napoleoni, de la Universidad de Turín<sup>23</sup>, las necesidades pueden estudiarse desde distintos puntos de vista. Pongamos por caso una obra de teatro. Se la puede considerar desde un punto de vista artístico y educativo, pero también constituye, desde el punto de vista económico, un servicio escaso que producen ciertas personas (actores) en vista del ingreso que obtendrán del pago que otros (espectadores) efectuarán por el consumo. Ahora bien, esto no quiere decir que el económico sea el enfoque más importante, sino que es específico (particular y singular), distinto de la perspectiva tecnológica, normativa o ética.

Diferentes ideologías proponen otras posturas, pero debemos atenernos al objetivo y método de la economía como ciencia. Recuerde que la abstracción que realiza la economía moderna es singular y está definida por atributos propios. Es indudable que la mayoría de las necesidades que las armas satisfacen son inmorales, pero la economía como ciencia abstrae las características particulares y desecha deliberadamente el juicio legal o moral. La producción y el consumo de drogas están permitidos en algunos países y prohibidos en otros; aun así, desde el punto de vista económico el análisis es el mismo.

### 7.1.1 Necesidades primarias y secundarias

Desde la perspectiva económica, entonces, una clasificación según la naturaleza de las necesidades las divide en primarias y secundarias.

Las **necesidades primarias** son aquellas que hacen a la conservación de la vida y que por lo tanto tienen prioridad sobre el resto de los deseos del individuo. Dentro de este grupo de necesidades (también denominadas básicas) se incluyen principalmente la alimentación, la vestimenta, la vivienda y aquellos otros medios sin los cuales el hombre no puede conservar su vida. Por eso las denominamos también biológicas. La Declaración Universal de Derechos Humanos, firmada en 1948, reconoce a toda persona el derecho a un estándar de vida adecuado para la salud y el bienestar de sí misma y su familia. Incluye su alimentación, ropa, vivienda, cuidados médicos, servicios sociales necesarios y derecho a la educación (art. 25 y 26).

Las **necesidades secundarias** son aquellas que tienden a aumentar la comodidad y el nivel de vida. Si bien acrecientan el bienestar personal, no se las considera básicas ya que el hombre puede sobrevivir sin ellas. Ejemplos: entretenimiento, turismo, deportes, vacaciones, etcétera.

### 7.1.2 Necesidades privadas y públicas

Aparte de esta distinción, existe una segunda clasificación según el modo en que las necesidades sean satisfechas.

#### NECESIDADES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS

Las **necesidades primarias** son aquellas que hacen a la conservación de la vida y que por lo tanto tienen prioridad sobre el resto de los deseos del individuo.

Las **necesidades secundarias** son aquellas que tienden a aumentar la comodidad y el nivel de vida.

<sup>22</sup> Guaresti, Juan José (h), op. cit.

<sup>23</sup> Napoleoni, Claudio, *Curso de economía política*. Barcelona, Oikos, 1973.

### NECESIDADES PRIVADAS Y PÚBLICAS

Las **necesidades privadas** son aquellas que se satisfacen plenamente mediante el mecanismo de mercado.

Las **necesidades públicas**, en cambio, no pueden ser satisfechas totalmente por el mecanismo de mercado; requieren, en distinto grado, la intervención del gobierno. Dentro de este grupo debemos distinguir dos tipos de necesidades: las sociales y las preferentes.

Las **necesidades privadas** son aquellas que se satisfacen plenamente mediante el mecanismo de mercado. Esto significa que si una persona quiere saciar su deseo mediante un bien determinado, debe estar dispuesta a pagar el precio estipulado por el propietario. Si no lo hace, se verá excluida del consumo de ese bien y su necesidad quedará insatisfecha. Este principio de exclusión<sup>24</sup> implica que el individuo debe competir por los bienes que desea. El precio que paga revela el valor que asigna a dichos bienes y transmite al empresario una señal –la demanda– sobre lo que ha de producir. Al participar en el mercado, el consumidor revela sus preferencias acerca de las necesidades a satisfacer.

Las **necesidades públicas**, en cambio, no pueden ser satisfechas totalmente por el mecanismo de mercado; requieren, en distinto grado, la intervención del gobierno. Dentro de este grupo debemos distinguir dos tipos de necesidades: las sociales y las preferentes.

Las **necesidades sociales** son aquellas que deben satisfacerse por medio de servicios que han de ser consumidos en cantidades iguales por todos: lo que consume un individuo no afecta en modo alguno las posibilidades de consumo de los demás. Ejemplos: la defensa nacional, un proyecto de control de inundaciones o una campaña sanitaria que eleve el nivel general de salud en toda una zona.

En los casos de necesidad pública social no rige el principio de exclusión, por lo tanto los individuos que no pagan no pueden ser excluidos de los beneficios que estos servicios brindan. El hecho de que no se los pueda privar de estos beneficios lleva a que no estén dispuestos a pagar un precio que revele sus preferencias, de modo que el mercado no puede satisfacer estas necesidades<sup>25</sup>. El gobierno es el encargado de proveer este tipo de servicios mediante el presupuesto público; debe determinar qué gastos han de realizarse y qué impuestos deben ser recaudados. La mayor dificultad estriba en que el mecanismo de mercado fracasa como instrumento para registrar los deseos del consumidor, es decir, el esquema de preferencias por medio del cual el individuo clasifica la satisfacción de todas sus necesidades, privadas y sociales.

El segundo tipo de necesidades públicas agrupa a las preferentes. Éstas se satisfacen por medio del mercado, pero son consideradas tan importantes, tan dignas de atención, que se dispone sean atendidas mediante el presupuesto público, además de lo que se provee a través del mercado. Ejemplos: vivienda a precios accesibles, educación gratuita o almuerzos escolares servidos con carácter público.

A diferencia de las necesidades sociales, los servicios brindados por el gobierno para satisfacer las necesidades preferentes no deben ser consumidos en cantidades iguales por todos y por lo tanto el "principio de exclusión" continúa rigiendo. El hecho de alentar el consumo de ciertos bienes y servicios para saciar necesidades consideradas beneficiosas

<sup>24</sup> Musgrave, Richard Abel, *Teoría de la Hacienda Pública*, Madrid, Aguilar, 1967.

<sup>25</sup> Recuerde que los llamados "free riders" disfrutan de servicios que no pagan, simulando desinterés. Esos servicios terminan siendo costeados por quienes sí revelan sus preferencias.

(*merit wants*) y desalentar el consumo de otros destinados a satisfacer necesidades indeseables (*demerit wants*, como las drogas) interfiere en las preferencias del consumidor, quien se ve llevado a cambiar su patrón de consumo ya que varían los precios de ciertos bienes que no habrían variado sin la intervención del gobierno. Cabe destacar que la satisfacción de las necesidades preferentes y su correspondiente intervención en la soberanía del consumidor descansan sobre una base en cierta medida autoritaria, ya que un grupo dominante –la dirección política– es quien decide cuáles hábitos son admirables y deben imponerse a los demás.

### 7.1.3 Esquema

El siguiente esquema resume la clasificación de las necesidades según:

#### 1- Su naturaleza:

- **Primarias:** aquellas que hacen a la conservación de la vida humana. Ejemplo: alimentación. También llamadas básicas y/o biológicas.
- **Secundarias:** aquellas que tienden a mejorar la comodidad y el nivel de vida de los individuos. Ejemplo: entretenimiento.

#### 2- El modo de satisfacerlas:

- **Privadas:** aquellas que se satisfacen íntegramente mediante el mecanismo de mercado. Ejemplos: automóviles, turismo.
- **Públicas:** aquellas que requieren en algún grado la intervención del gobierno. Se dividen en:
  - **Sociales:** se satisfacen por medio de servicios que deben ser consumidos en cantidades iguales por todos; por lo tanto, el mecanismo de mercado falla totalmente en su asignación. Ejemplo: defensa nacional.
  - **Preferentes:** se satisfacen conjuntamente mediante el mercado y el gobierno (aunque no en cantidades iguales para todos). Implican una interferencia en las preferencias del consumidor. Ejemplo: educación gratuita.



## 7.2 Dimensiones de las necesidades

Las necesidades se pueden caracterizar según sus diversas dimensiones: sujeto, ingreso, espacio y tiempo.

Los sujetos dan más importancia, según sus gustos, a la satisfacción de ciertas necesidades sobre otras. Aquel que, por ejemplo, prefiera la actividad deportiva sobre el entretenimiento destinará parte de su ingreso (suponiendo que deba optar) al pago de una cuota de un club antes que a entradas de cine o teatro.

Cuando el ingreso aumenta, las necesidades consideradas secundarias o mediatas se satisfacen con mayor asiduidad, hasta que llegan a parecer necesidades básicas. A medida que una persona eleva su nivel de ingreso, sus preferencias cambian: pretenderá mejorar la forma de satisfacer las necesidades básicas e intentará satisfacer nuevas necesidades secundarias. Este proceder es social y globalmente ilimitado.

Las necesidades varían de acuerdo con el tiempo y el espacio en que aparecen. Las formas de satisfacer necesidades básicas o biológicas en la Argentina son diferentes a las que se dan en la India, el Congo o Norteamérica, asimismo, las personas de cada país satisfacen sus necesidades de diferentes formas y sus preferencias son distintas si se las compara en dos fechas arbitrarias.

Si la carreta era suficiente para el abuelo, ¿por qué no lo es para nosotros? Porque en la actualidad existen bienes más avanzados, que satisfacen esa necesidad y otras que nuestros abuelos no conocieron. Los señores feudales vivieron con el lujo relativo a su época, pero no tenían TV, auto ni teléfono. De hecho, un señor feudal no podría cumplir con los estándares actuales de vida media: sería pobre.

En la actualidad, las capacidades básicas necesarias para el desarrollo humano –concepto especificado e incorporado en 1987– son: vivir una vida larga y saludable, poseer conocimientos, tener acceso a los recursos necesarios para un estándar de vida decente y poder participar en la vida de la comunidad. Sin estos atributos, el individuo carecerá de muchas elecciones en su vida, y muchas oportunidades le serán inaccesibles<sup>26</sup>.

En la Argentina, la llamada canasta básica alimentaria, formada por lo que una familia de cuatro integrantes precisa indispensablemente para vivir, cuesta 324 pesos por mes. Las familias que no disponen de este monto son consideradas indigentes. Para superar la línea de pobreza hay que poder costear la canasta básica total, que incluye además de la comida algunos servicios esenciales como el transporte y el vestido. En noviembre de 2002, ascendía a 717 pesos por mes. La línea demarcada por este precio demostró que 19 millones de argentinos vivían en la pobreza y 9 millones de ellos eran indigentes.

<sup>26</sup> Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe sobre el desarrollo humano 2001*, pág. 9.

## 8. Los bienes económicos

En la sección anterior se desarrolló el tema de las necesidades y se las caracterizó como apetencias, deseos de los hombres. En esta sección nos centraremos en los medios adecuados para la satisfacción de esas apetencias: los bienes.

### 8.1 Definición de bien

En sentido general, un bien es "todo aquello que es útil, valioso o apetecible"<sup>27</sup>. El atributo de la *utilidad* es el más relevante: si algo es inútil, no es un bien. La *Teoría General del Bien* fue analíticamente desarrollada por Menger: "A aquellas cosas que tienen la virtud de poder entrar en relación causal con la satisfacción de las necesidades humanas, las llamamos 'cosas útiles'. En la medida que reconocemos esta conexión causal y tenemos el poder de emplear las cosas de que estamos hablando en la satisfacción de nuestras necesidades, las llamamos 'bienes'<sup>28</sup>. Así pues, para que una cosa se convierta en bien, o dicho con otras palabras, para que alcance la cualidad del bien, deben confluír las siguientes cuatro condiciones:

- 1- Una necesidad humana.
- 2- Que las cosas tengan tales cualidades que las capaciten para mantener una relación o conexión causal con la satisfacción de dicha necesidad.
- 3- Conocimiento, por parte del hombre, de esta relación causal.
- 4- Poder de disposición sobre la cosa, de tal modo que pueda ser utilizada de hecho para la satisfacción de la mencionada necesidad.

La *utilidad* es una condición no intrínseca, sino atribuida, con o sin razón, por las personas. La utilidad se nos presenta únicamente como una relación que algunas cosas tienen con los hombres. Si esta relación desaparece, las cosas dejan automáticamente de ser bienes.

En la época de Menger, el lenguaje popular designaba como "mercancía" todo aquello cuyo propietario tuviera la intención de poner a la venta. Lo más usual consistía en llevar las mercancías a los lugares en que solían reunirse los vendedores, por ejemplo mercados, ferias y bolsas, o bien almacenarlos en locales propios, tales como tiendas almacenes o bodegas. El código de comercio alemán utilizaba la palabra "mercancía" en su sentido vulgar: "mercancías y otros bienes muebles o valores negociables" (art. 271). En la mirada de la ciencia, se puede comprender de inmediato que el carácter de mercancía no es una propiedad intrínseca; un bien deja de ser mercancía en el instante mismo en que el sujeto económico que dispone de ella renuncia a su intención de venderla o la traspassa a una persona que no tenga intención de in-

<sup>27</sup> *Gran Diccionario Salvat*. Barcelona, Salvat Editores, 1992.

<sup>28</sup> Menger, C., *Principios de economía política*. op. cit., pág. 47.

tercambiarla, sino de consumirla. Cuando ya han alcanzado su objetivo económico, es decir, cuando llegan a manos de los consumidores, dejan evidentemente de ser mercancías y se convierten en bienes de consumo.

Entonces, si hay bienes, ¿también hay "males"? Por oposición, podría decirse que sí: un "mal" es aquel elemento que impide satisfacer necesidades. Un ejemplo: la contaminación. No todos los autores piensan de la misma forma; algunos consideran que esa definición corresponde a un "bien negativo", que debería restarse para obtener el bienestar neto. Observe también que cuando digo "mal" no me refiero a algo perjudicial. Por ejemplo, aunque los médicos y los marcos regulatorios impugnen el cigarrillo por nocivo, es un bien económico porque satisface la necesidad (creada por el hombre) de fumar.

Otra definición posible, esta vez del profesor Napoleoni<sup>29</sup>, señala que "bien económico es cualquier cosa que sea idónea para satisfacer alguna necesidad y de la que se pueda disponer sólo en cantidad limitada. La calidad de útil atribuida a una cosa no implica un juicio de aprobación y, por lo tanto, no tiene un significado opuesto al de dañino".

Al igual que con las necesidades, la abstracción en el análisis de los bienes implica excluir deliberadamente (aunque sin negar que exista) toda consideración que no sea específicamente económica. Así, en el concepto de bienes como medios de satisfacción sólo deben incluirse bienes materiales y bienes inmateriales como los servicios.

### 8.1.1 Atributos del bien económico

Existen tres atributos que hacen que un bien pueda ser considerado económico:

- 1- Que sea escaso: significa que existe en cantidad menor a la demanda. El término "escasez" se transformó en sinónimo de economía a partir de la obra de Walras. Bienes como el aire (con las restricciones señaladas), el calor del sol o los frutos silvestres de un predio público no son económicos debido a su superabundancia.
- 2- Que sea requerido: un bien, por más escaso que sea en términos absolutos, no será económico si carece de demanda, si la sociedad no le otorga algún grado de utilidad.
- 3- Que sea transferible: es decir, que sea objeto de cambio, que se pueda transferir su propiedad a cambio de otros bienes.

El concepto de escasez es relevante para la economía neoclásica. La ciencia económica está basada en el hecho de que los bienes destinados a satisfacer las necesidades de los hombres son escasos en relación a sus deseos. La escasez de un bien es relativa y está condicionada por dos circunstancias: la cantidad que es posible disponer de ese bien y la can-

<sup>29</sup> Napoleoni, C., op. cit., pág. 24.

idad requerida para satisfacer las necesidades de los hombres. La principal fuente de valor de la mayoría de los bienes reside en que son escasos, y por lo tanto tienen usos alternativos. Ello hace posible estudiar cuál es el modo más eficiente de asignar los medios escasos a los fines múltiples.

El hombre está limitado en sus fuerzas físicas y mentales, así como en los recursos naturales que puede poner bajo su propio control. El profesor turinense señala que los medios no están inmediatamente disponibles: es necesario convertirlos mediante alguna actividad (económica). Los profesores Paul y Ronald Wonnacott, de las Universidades de Maryland y Ontario, complementan la idea cuando indican que la capacidad productiva de los recursos productivos o factores de la producción –tierra, trabajo y capital– no es ilimitada. Robinson Crusoe podía utilizar libremente cualquier elemento que encontrara en su solitaria isla, pero antes debía convertirlo en un bien disponible mediante una actividad específica dirigida a este fin, y para ello debía emplear su tiempo y sus fuerzas limitadas.

Para ilustrar con mayor claridad cómo un elemento, manejado de cierta manera, se transforma en bien económico, no hay mejor ejemplo que el fenómeno de los zafiros en Ilakaka, un pueblo con menos de cien habitantes, sumido en la pobreza total, situado en Madagascar, África. La tranquilidad de la crianza del cebú como actividad excluyente y el esparcimiento en el pequeño río constituían las actividades de ese pueblo montañoso, hasta que un día de 1998 –hace cuatro años– sus habitantes descubrieron que las piedras sin valor que siempre habían estado ahí como testigos silenciosos de su primitiva vida eran para el resto del mundo gemas invaluableles, en especial para un comprador suizo: se trataba del yacimiento de zafiros más importante del mundo en superficie. ¡Del cebú al zafiro! En menos de un año llegaron doscientas empresas y miles de nuevos pobladores. Todo cambió: mucha gente se enriqueció y aparecieron bienes de mucho valor. Los primitivos habitantes, sin embargo, siguen siendo relativamente pobres y la subsistencia se ha complicado: ahora hay problemas de agua, porque el tenue caudal de su río es insuficiente para el consumo y las actividades industriales. Además llegó a él la contaminación. El supuesto progreso fue sólo una ilusión para los pobladores de Ilakaka.

### 8.2 Clasificación de los bienes

Es conveniente asociar la mayoría de las categorías con las necesidades, ya que existe una correlación. En 1871 Menger ordenó los bienes según su capacidad para satisfacer necesidades:

- 1- Bienes de primer orden: generan una satisfacción inmediata de las necesidades (pan).
- 2- De segundo orden: generan una satisfacción mediata (harina).
- 3- De tercer orden (molinos).

- 4- De cuarto orden (campos de cereales, trabajos específicos e instalaciones para cultivos).

El siguiente esquema muestra las diferentes categorías de bienes, según varios criterios:

### 1- Su carácter:

- **Libres:** son superabundantes en relación a lo que de ellos se demanda; no son propiedad de nadie. Ejemplo: aire.
- **Económicos:** son escasos en relación a lo que se requiere de ellos; su propiedad está determinada. Ejemplo: casa, libro, automóvil.

### 2- Su naturaleza:

- **Materiales:** denominados bienes específicos, se caracterizan porque transcurre cierto tiempo entre su producción y su consumo.
- **De consumo:** satisfacen de modo más bien directo una necesidad personal. Se dividen en:
  - **Durables:** pueden ser utilizados varias veces de modo continuo durante un cierto período. En general, satisfacen las necesidades de un modo menos directo que los bienes no durables. Su uso se distingue fácilmente del bien en sí mismo. Ejemplo: platos y cubiertos.
  - **No durables:** se agotan, dejan de existir en el acto mismo del consumo. Ejemplos: comida, leña para una chimenea<sup>30</sup>.
- **De capital:** también llamados bienes de producción, son bienes durables destinados a la producción y, por lo tanto, no atienden de manera directa sino indirecta las necesidades personales.
- **Servicios:** son bienes inmateriales que satisfacen necesidades humanas directa o indirectamente. Pueden ser provistos por personas o por bienes durables. Se dividen en:
  - **Personales:** servicios brindados por personas. Son producidos y consumidos simultáneamente. Ejemplos: asistencia médica, educación, transporte, corte de cabello, etcétera.
  - **De bienes durables:** servicios brindados por bienes de consumo durables o por bienes de capital. Ejemplos: el uso de una tostadora, el uso de una máquina para producir zapatos.

### 3- Su función:

- **Intermedios:** deben sufrir transformaciones antes de convertirse en bienes de consumo o de capital. Ejemplos: trigo para hacer pan, metal para fabricar máquinas.
- **Finales:** ya han sufrido las transformaciones necesarias para su uso o consumo. Ejemplos: camisa, lavarropas.

<sup>30</sup> Según el tipo de uso que se les dé, algunos bienes pueden ser durables o no durables. Por ejemplo, una vaca faenada es un bien no durable, pero si se la conserva para obtener leche será durable.

### 4- El tipo de necesidades que satisfacen:

- **Privados:** aquéllos para los cuales rige el principio de exclusión; consumidos por una persona, no pueden ser consumidos por otra. Son provistos en su totalidad por el mercado. Ejemplos: mi helado, mi ropa.
- **Sociales:** aquéllos para los cuales no rige el principio de exclusión; pueden ser consumidos en cantidades iguales por todos. Son provistos totalmente por el gobierno. Ejemplo: defensa nacional.
- **Preferentes:** son aquellos que la sociedad cree que debe recibir todo individuo, cualquiera sea su renta. Son provistos por el mercado y por el gobierno, pero no son consumidos en iguales cantidades por todos. Ejemplos: salud, vivienda, comida.

### 5- El momento de disponibilidad:

- **Bienes presentes:** son aquellos que están disponibles.
- **Bienes futuros:** son aquellos que se pueden obtener en el corto plazo.

### 6- La forma de uso para satisfacer las necesidades:

- **Bienes complementarios:** son los que deben ser usados juntos para satisfacer la necesidad. Ejemplos: la raqueta y la pelota de tenis, la sal y la comida.
- **Bienes sustitutos:** aquellos que son útiles para satisfacer una misma necesidad. Ejemplos: azúcar y edulcorante.

### 7- La forma de producción:

- **Actividad primaria:** abarca todos los sectores vinculados con los recursos naturales. Ejemplo: sector agro-ganadero.
- **Actividad secundaria:** domina el proceso de transformación (industrialización o manufacturas).
- **Actividad terciaria:** comprende los servicios. Ejemplos: salud, seguridad, educación.

### 8- La forma de riqueza:

- **Patrimonio:** conjunto de bienes disponibles o stock de bienes a una fecha determinada.
- **Renta:** flujo de bienes disponibles en un período.

En el último cuarto del siglo XX surgieron los rótulos bien del conocimiento<sup>31</sup> y capital humano para designar a los factores más dinámicos de la nueva economía: aquellos bienes generados por la actividad intelectual del hombre y su aptitud para crear. Se los llamó también activos educativos, y desde entonces se los considera protagonistas de la nueva matriz mundial de producción<sup>32</sup>.

<sup>31</sup> Ledesma, Joaquín R., *Conocimiento y producción*. Buenos Aires, UCA, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, 1995.

<sup>32</sup> Ledesma, Joaquín R., "Cambios y efectos en la nueva matriz de producción". En: *Revista Colección*. Buenos Aires, Escuela de Ciencias Políticas de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, UCA, Año IV, Nº 8, págs. 79-110.