

LECCIÓN 1. INTRODUCCIÓN

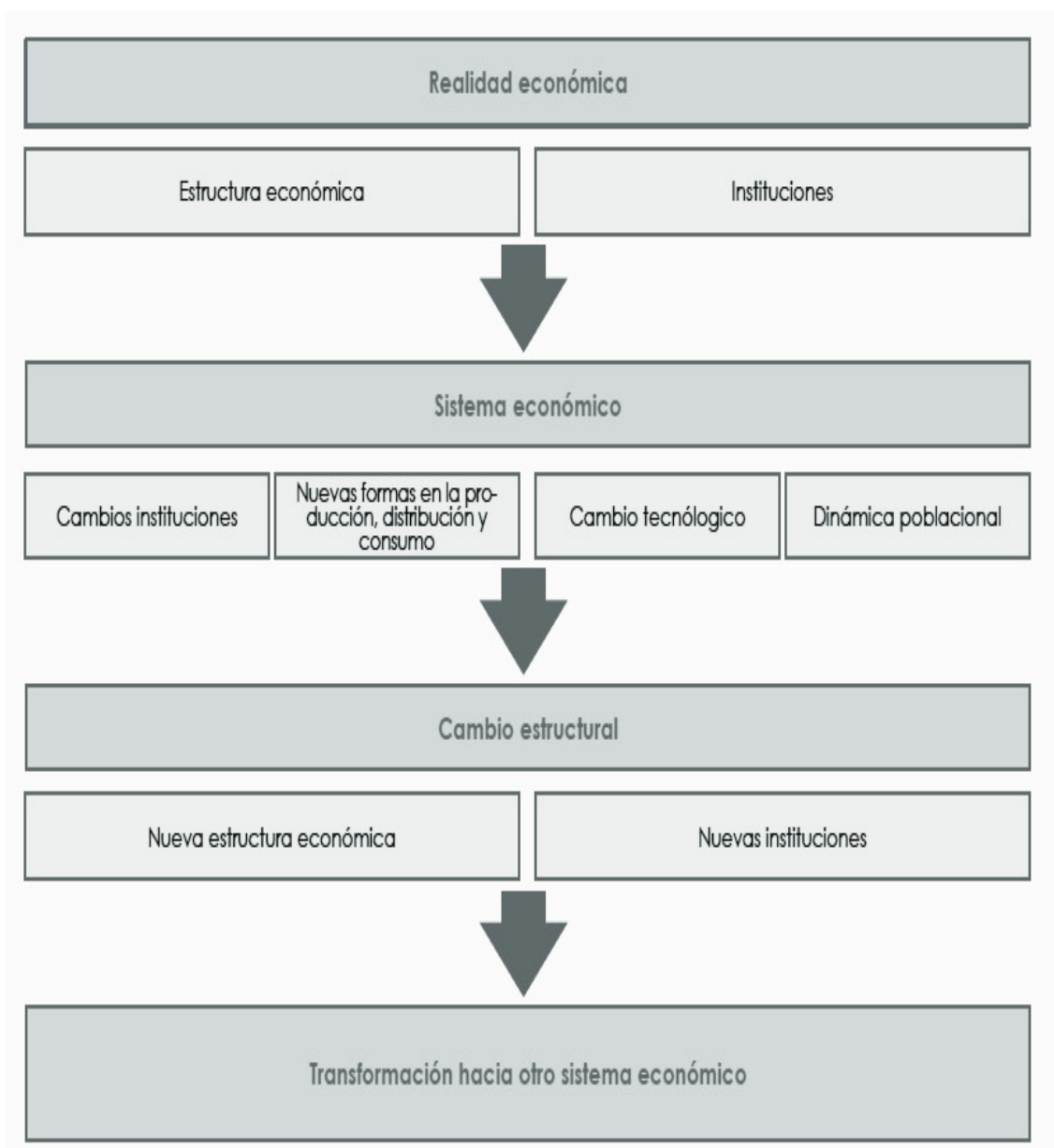
1. INTRODUCCIÓN

En este comienzo del siglo XXI no hay un país cuya economía no esté relacionada, de una u otra forma, con la economía internacional y cuyo funcionamiento no dependa en mayor o menor grado de lo que sucede más allá de sus fronteras. El fenómeno de la “globalización”, que no es nuevo en sí mismo, pero ha asumido nuevas formas de manifestarse y de influir (para bien y para mal) en las diversas economías nacionales, es una realidad de la que no podemos sustraernos. Las naciones son hoy más interdependientes que hace dos décadas y por ende un futuro profesional de la Economía tiene que entender la estructura de la economía internacional y los procesos constitutivos en la misma, tal como existen en la actualidad.

El comercio mundial, los flujos de inversión y los temas conexos requiere nuevos paradigmas explicativos que consideren las relaciones intra-industrial e intra-firma y las nuevas formas de gobernanza como la que establece la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los mercados financieros dominan, como nunca antes, la preocupación y el quehacer de todas las economías; su preponderancia respecto de la economía real es preocupante y su endeble regulación, que quedó de manifiesto en la crisis reciente, debe superarse con la mayor urgencia. Pero la economía mundial no sólo es comercio y finanzas, sino que tiene que ver con otros ámbitos de la vida humana, tales como la migración internacional o el cambio climático. Todo lo anterior enmarcado dentro de una aceleración del cambio tecnológico, la persistencia del subdesarrollo y la irrupción de un grupo de economías emergentes entre las que sobresale de manera inquietante el gigante chino constituye una nueva realidad mundial que hace que en el análisis económico sea necesario la incorporación de diferentes variables de la actividad social en los fenómenos económicos: el análisis estructural.

Gráfico 1. Elemento del Análisis Estructural.



Fuente: García de la Cruz (2021).

El análisis estructural nos ayuda a analizar la organización de las relaciones que configuran la realidad social en cada momento con sus instituciones, sistemas productivos, distribución del consumo, niveles tecnológicos, dinámica poblacional y sin fin de variables económicas, sociales, geográficas, institucionales...etc. y su cambio, es decir, el cambio estructural, tal y como decía José Luis Sampedro (1967) la dinámica del cambio a largo plazo es resultado de las tensiones entre la evolución demográfica, la tecnología, y las instituciones.

Este manual se organiza con la intención de que el alumnado que se inicia en el estudio de la estructura económica mundial disponga de unos conocimientos que les permita comprender los aspectos fundamentales del análisis estructural en economía y algunas pautas de formación del sistema económico mundial. Se aspira a que aprendan a analizar la economía mundial con los instrumentos propios de una metodología sistémica, que sepan interpretar sus características actuales a través de referentes históricos y su evolución. Se abordará un tratamiento concreto y detallado de ciertos temas clave de la realidad económica mundial para tratar de detectar y comprender las características estructurales del sistema económico, las relaciones económicas mundiales, las desigualdades existentes y los problemas sociales. Se darán a conocer las características de las estructuras económicas de los países centrales y de los periféricos, la división internacional del trabajo en la que se insertan y el ámbito institucional en el que se desarrollan estas relaciones.

El libro se estructura básicamente en tres bloques. El primer bloque, en el que los dos primeros temas introducen al concepto del desarrollo y etapas de desarrollo de la economía. Un segundo bloque en el que se hará una radiografía de la economía mundial centrándose en cambios demográficos y tecnológicos y en las distintas evoluciones y desigualdades de los procesos de crecimiento y desarrollo económico y en el último bloque se dedica al comercio internacional, a los mercados financieros y fórmulas de integración económica cuya evolución nos sitúa en los escenarios actuales en que afloran los principales problemas con los que nos enfrentaremos en el siglo XXI.

1.1. MEDICIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

El objetivo de medir la producción de un país es bastante antiguo. Desde la Antigüedad se llevaban estadísticas parciales, aunque bastante rigurosas, sobre la actividad económica, asociadas casi siempre con los inevitables impuestos.

Con el auge del comercio internacional durante el Medioevo tardío, los mercaderes italianos fueron empujando el nacimiento de la contabilidad tal y como la conocemos hoy en día. Mediante un sistema de anotaciones dobles (ingresos y gastos, activos y pasivos) necesitaban controlar no sólo la cantidad, sino sobre todo el valor de los grandes flujos y acervos generados por ese intercambio, que a su vez dieron origen a una buena parte de la actividad bancaria moderna.

La expansión del imperio británico espoleó la necesidad de grandes cantidades de estadísticas de volumen y de valor, empezando a desarrollar la recolección sistemática de transacciones, la teoría estadística moderna y los sistemas contables macroeconómicos. Asimismo, el siglo XIX vio el desarrollo de muchos sistemas estadísticos importantes en

Norteamérica y el resto de Europa. Como resultado, muchos de esos países cuentan con mediciones demográficas, económicas y financieras desde ya hace unos 200 años. Pero faltaba el maridaje entre las estadísticas y un verdadero sistema contable que permitiera eso – una medición sistémica que permitiera equilibrar ingresos y gastos, flujos financieros e internacionales y balances nacionales, en la escala de un país y de su intercambio comercial y financiero con otros países.

Hubo que esperar hasta mediados de XX para encontrarnos con uno de los hitos más importantes en la contabilidad nacional (CN) que fue la utilización de la contabilidad de doble entrada¹.

Meade en 1940 fue el primer autor que realizó estimaciones de las CN usando el método contable de la partida doble. Meade continuó trabajando junto a Richard A. Stone² y ambos, animados por Keynes a publicarlas³. A partir de este trabajo Stone, junto a sus colaboradores de la Oficina Central de Estadística de Inglaterra (Constituida en 1941), realizó grandes avances tales como la construcción de cuentas de ingresos y gastos para cada sector de la economía relacionadas con la cuenta de producción nacional. Estos estudios realizados por Meade y Stone evidencian el nacimiento de lo que en la actualidad conocemos por marco contable. La primera versión se implementó en 1941 durante la II Guerra Mundial, así que como se puede ver todo esto es relativamente reciente (Sierra, G.J. et al, 2004).

El Sistema de Cuentas Nacionales es verdaderamente impresionante y ha evolucionado mucho desde aquellas primeras versiones, estando bajo la tutela de las Naciones Unidas casi desde sus inicios. Incluye mediciones de la producción, ingreso y gasto a nivel nacional; así como el intercambio con otras economías.

El objetivo que persigue la medición de la actividad económica a nivel agregado es comprender los problemas económicos esenciales y arrojar luz sobre sus posibles soluciones. Los indicadores económicos son la información básica que utilizan los gobiernos para decidir su política económica.

La elección de qué variables fundamentales se deben incluir en el análisis económico y cómo se definen y traducen en mediciones concretas consistentes genera

¹ La contabilidad de doble entrada es lo que entendemos los contables por partida doble. Aunque la aplicación en la CN no se produjese hasta 1940, en el ámbito empresarial sus orígenes datan del siglo XV.

² Economista inglés que trabajó a mediados del siglo pasado y se le reconoce la paternidad del Sistema de Cuentas Nacionales; contribución que le valió el premio Nobel de economía en 1984.

³ Keynes amparó a ambos economistas en la publicación de sus trabajos junto al White Paper (o, posteriormente, *Blue Book*, son informes oficiales acerca de la renta y el gasto nacional de Reino Unido) titulado «An Analysis of the Sources of War Finance and an Estimate of the National Income and Expenditure in 1938 and 1940» en abril de 1941.

diversos problemas de medición en economía que van desde la comparabilidad internacional de las variables económicas hasta los métodos para medir la actividad económica, los efectos riqueza y el bienestar. Su resolución exige métodos de recolección de datos representativos y confiables y metodologías que permitan que las variables representativas de los fenómenos económicos sean consistentes internamente y entre sí a todos los niveles de agregación.

Estos problemas de medición han sido objeto de debate por economistas de renombre que han aportado hitos fundamentales a la teoría económica tales como **Simon Kutznets, John Hicks, Richard Stone, y Nancy Ruggles**, quienes han estado en el origen del desarrollo de las Cuentas Nacionales tanto en Inglaterra como en EE.UU.. En esa misma tradición de tener un pie en la teoría y otro en la práctica concreta de la medición a nivel de participar en la elaboración misma del Manual de Cuentas Nacionales, podemos encontrar a economistas contemporáneos como **Erwin Diewert, Dale Jorgenson, Charles Hulten, Barbara Fraumeni**, entre otros.

El Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) desarrollado a lo largo de décadas en conjunto por la División de Estadísticas de la ONU, EUROSTAT, FMI, OECD y Banco Mundial pretende brindar una solución consistente a la medición de las principales variables económicas mediante un sistema integrado de cuentas.

El SCN, hoy actualizado según recomendaciones del Manual de Cuentas Nacionales 2008 (SCN08) es un conjunto estándar internacionalmente convenido de recomendaciones sobre cómo compilar las medidas de las variables económicas según estrictas convenciones de contabilidad basado en principios económicos. Las recomendaciones se expresan en términos de un conjunto de conceptos, definiciones, clasificaciones y reglas contables que conforman la norma acordada internacionalmente para medir no solo el producto interno bruto (PIB) sino también los índices de precios, la distribución del ingreso, las hojas de balance de los sectores institucionales, la balanza de pagos y posición de activos externos netos, la matriz input-output, la matriz de contabilidad social y otras variables económicas relevantes para el análisis económico dentro un único sistema que hace consistente las variables entre si y comparables internacionalmente.

De manera que el PIB es sólo una parte (la más famosa) de este enorme engranaje cuantitativo. A petición del gobierno estadounidense, el economista Simon Kuznets (Premio Nobel de Economía en 1971) ideó en los años 30 del siglo pasado un indicador que asignaba un valor monetario a la producción anual de un país. Así, Kuznets diseñó hace casi 90 años un sistema para medir la producción de bienes y servicios de los países, un sistema que se ha convertido en la base de la contabilidad económica utilizada por casi

todos los Estados del mundo. Este indicador es el **PIB** (Producto Interior Bruto) y refleja, en términos monetarios, los bienes y servicios finales producidos en un territorio durante un periodo de tiempo determinado. De esta manera, el PIB se ha convertido en el último siglo en un instrumento útil para medir la capacidad y la salud de las economías. Como medida de la producción neta de una economía existen varias alternativas de obtención:

- Sumar los ingresos o rentas recibidas por sus habitantes.
- **Sumar los gastos totales** efectuados por los agentes económicos para la compra de bienes y servicios.
- Sumar el valor de todos los bienes y servicios producidos.

Gráfico 2. Vías de Estimación del PIB

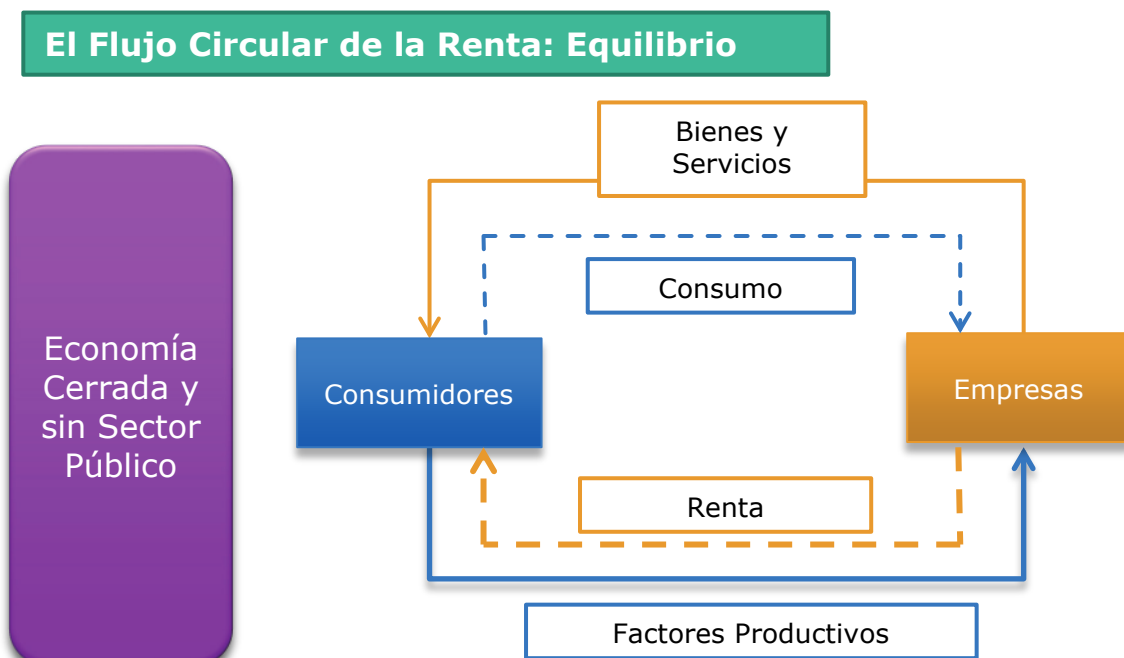
PRODUCCIÓN	GASTO	RENTA
+ VA (agricultura) + VA (industria) + VA (servicios)	Consumo privado + Gasto público + Inversión bruta + Exportaciones - Importaciones	Remuneración asalariados + EBE
PIB_{CF}		PIB_{CF}
+ Impuestos indirectos - Subvenciones		+ Impuestos indirectos - Subvenciones
PIB_{PM}	PIB_{PM}	PIB_{PM}
- Impuestos indirectos + Subvenciones		
PIB_{CF}		
- Depreciación		
PIN_{CF}		
+ Rentas de residentes obtenidas en el extranjero - Rentas de no residentes obtenidas dentro del país en cuestión		
PNN_{CF} = RN (+ Transferencias netas resto mundo = RND)		
- Impuestos sobre sociedades - Beneficios no distribuidos - Cuotas empresa a la Seguridad Social + Transferencias e Intereses de la deuda pública		
RP		
- Impuestos directos y cuotas trabajadores a la SS		
RPD		

Fuente: Elaboración Propia.

Estas **tres formas alternativas** de medir la actividad económica, en realidad son **equivalentes**. La razón es sencilla si tenemos en cuenta que el sistema económico se basa en el mercado, en el intercambio entre oferentes y demandantes, que siempre genera un doble flujo de igual valor y sentido contrario: el euro que gasta un consumidor es un euro de ingreso para el vendedor, y el mismo euro representa el valor del bien o servicio producido para el intercambio.

Por otro lado, si recordamos el "**Flujo Circular de la Renta**", observamos el esquema que representa las relaciones entre los distintos agentes económicos a través de los mercados. Las líneas continuas representan flujos reales, y las discontinuas la contraprestación en flujos de dinero.

Gráfico 3. Flujo Circular de la Renta de una Economía Cerrada y sin Sector Público.



Fuente: Elaboración Propia.

Si suponemos una economía cerrada (sin transacciones con el exterior) y sin gobierno (sin impuestos, ni gasto público), con dos tipos de agentes:

- Economías domésticas: son propietarias de las empresas, proporcionan los factores de producción (capital y trabajo) y compran todos los bienes que producen las empresas.
- Empresas: adquieren los factores de producción a las economías domésticas, a quienes le venden la totalidad de la producción. Los ingresos se reparten a las economías domésticas en forma de salarios (por su contribución laboral al

proceso productivo) o de beneficios (como retribución a los propietarios del capital).

Estamos suponiendo que los hogares gastan toda su renta, no hay ahorro ni inversión.

	Flujo Ingresos	Flujo de gastos
Economías Domésticas	Y (Renta)	C (Consumo)
Empresas	C	Y

En una economía cerrada, sin sector público y sin ahorro ni inversión, obtenemos la identidad entre renta y consumo:

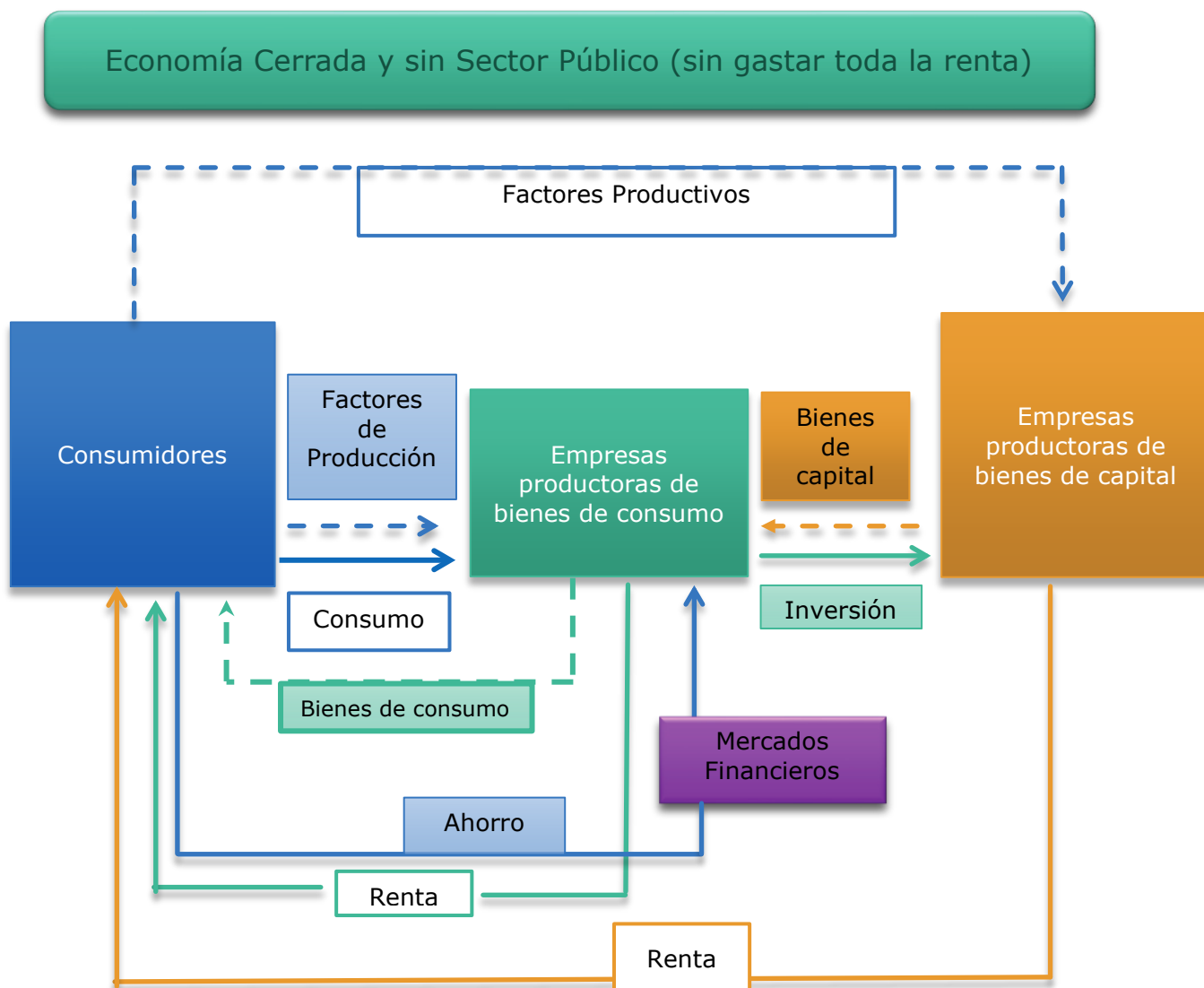
$$Y \equiv C$$

Si abandonamos el supuesto de que las economías domésticas gastan toda su renta, de forma que ahora una parte de la renta se ahorra y suponemos dos tipos de empresas:

- 1) empresas que se dedican a producir bienes de consumo, que venden a los hogares.
- 2) empresas que son productoras de bienes de capital, que venden al resto de empresas.

Las economías domésticas son propietarias de todas las empresas, por lo que reciben toda la renta por su participación en el proceso productivo. Parte de esa renta se gasta en bienes de consumo y el resto se ahorra. Este ahorro supone una capacidad de financiación que derivan al mercado financiero (bancos).

Gráfico 4. Flujo Circular de la Renta de una Economía Cerrada y sin Sector Público (sin supuesto de gasto total de la renta suponiendo 2 tipos empresas: productoras de bienes consumo y de capital).

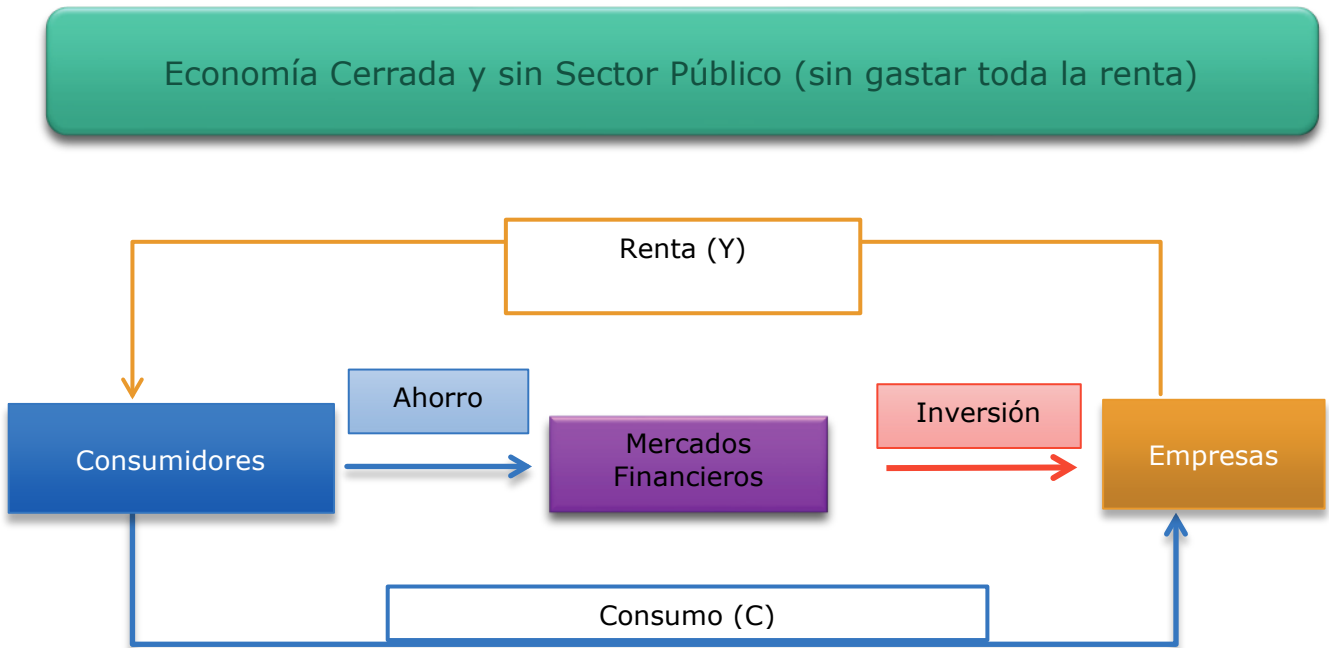


Fuente: Elaboración Propia

Las empresas compran bienes de capital (demanda de inversión). Dado que las empresas reparten toda la renta, han de pedir prestado a los bancos para financiar la inversión.

Si agregamos los dos tipos de empresas:

Gráfico 5. Flujo Circular de la Renta de una Economía Cerrada y sin Sector Público (sin supuesto de gasto total de la renta).



Fuente: Elaboración Propia.

	Flujo Ingresos	Flujo de gastos
Economías Domésticas	Y	C + S
Empresas	C + I	Y
Mercados Financieros	S	I

En una economía cerrada, sin sector público pero con ahorro e inversión, obtenemos la identidad: $S \equiv I$

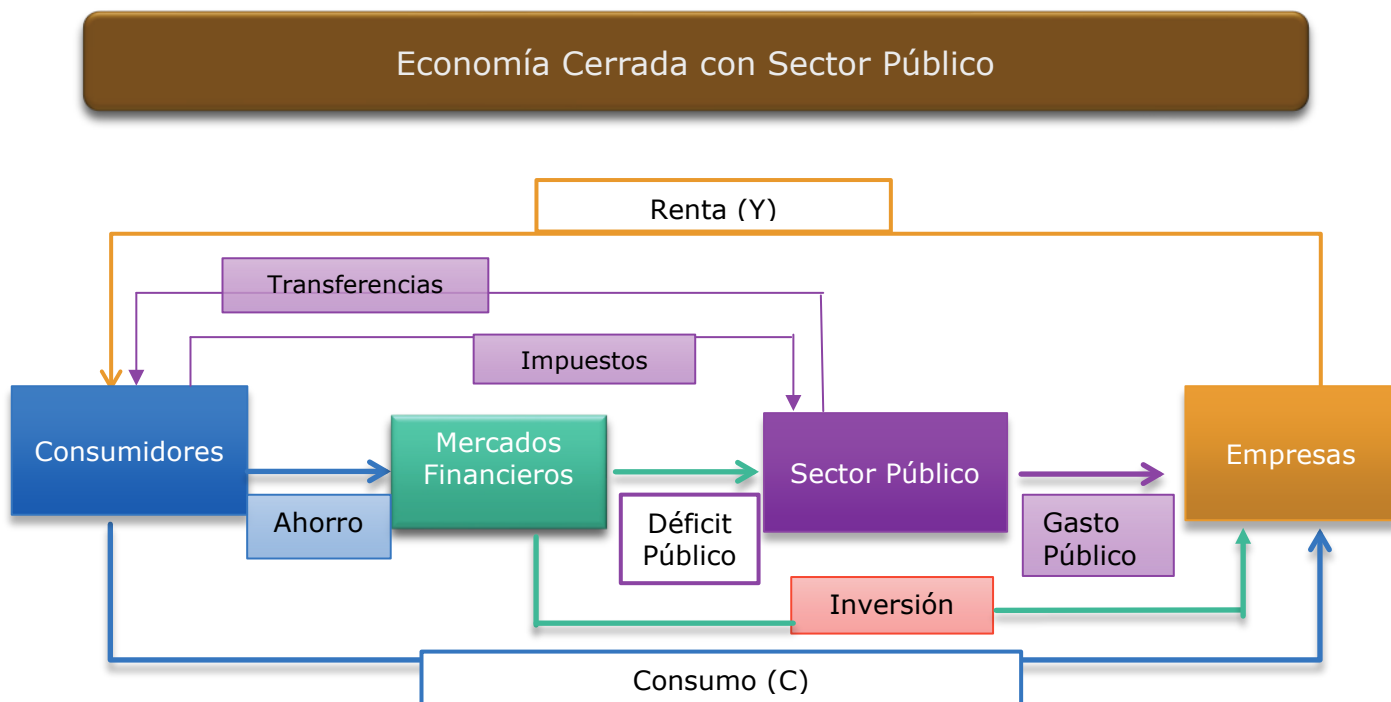
La renta de las economías domésticas o familias (Y) es idéntica a los usos que hace de ella (C + S). Los ingresos de las empresas (C+I) son idénticos a la renta que pagan a los factores de producción (Y). Si agregamos ambos sectores: $S \equiv I$, que son justo los flujos de los intermediarios financieros. La capacidad de financiación de las economías domésticas es idéntica a la necesidad de financiación de las empresas. Los mercados financieros se encargan de enlazar ambos flujos.

En el caso de una economía cerrada pero con sector público, el gobierno lleva a cabo un gasto público en bienes y servicios (G), cobra impuestos a las economías domésticas (T) y les proporciona transferencias (TR). La diferencia entre lo que el sector público gasta (G+TR) y lo que recauda (T), es el déficit público (DP), que indica la necesidad neta de financiación del sector público:

$$DP = G + TR - T \quad DP < 0 \rightarrow \text{superávit público}$$

El gobierno recurrirá (al igual que las empresas) a los intermediarios financieros para financiar el déficit público.

Gráfico 6. Flujo Circular de la Renta de una Economía Cerrada y con Sector Público.



Fuente: Elaboración Propia.

En una economía cerrada con sector público obtenemos la identidad: $S + T \equiv I + G_{pco} + TR$

El balance de los hogares nos permite obtener el origen y los usos de la renta disponible: $Y + TR \equiv C + S + T \rightarrow YD \equiv Y + TR - T \equiv C + S$

El balance de las empresas nos proporciona la identidad entre el lado del producto y del gasto: $Y = C + I + G$. Del balance del sector público obtenemos la definición de DP.

	Flujo Ingresos	Flujo de gastos
Economías Domésticas	$Y + TR$	$C + S + T$
Empresas	$C + I + G_{pco}$	Y
Sector Público	$T + DP$	$G + TR$
Mercados Financieros	S	$I + DP$

Si agregamos estos sectores: $S \equiv I + DP$, que son justo los flujos de los intermediarios financieros. Esta expresión (igual antes) nos indica que la capacidad de financiación de la

economía (el ahorro) es idéntica a la necesidad de financiación (empresas y sector público). Los mercados financieros se encargan de enlazar ambos flujos.

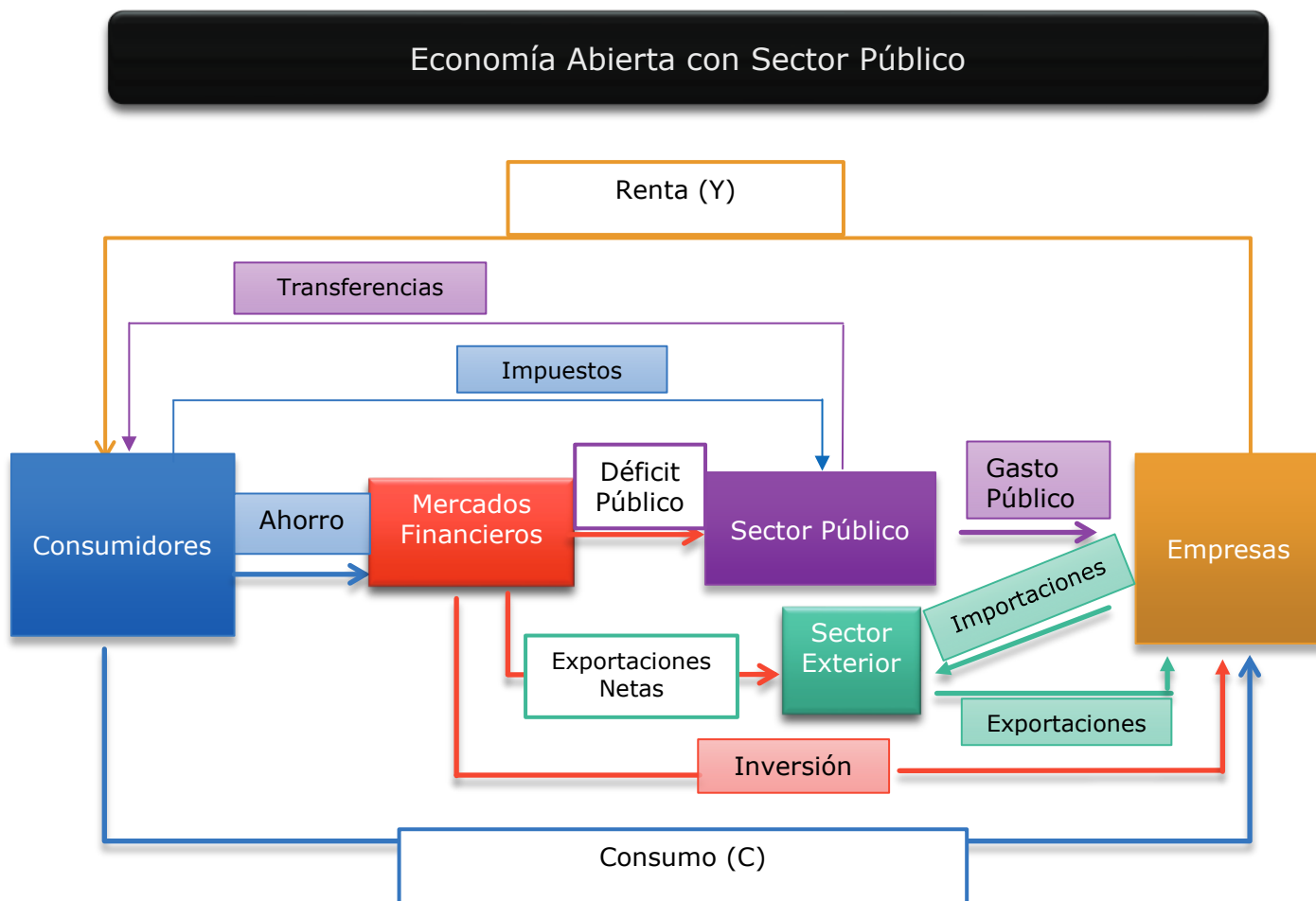
Por último, si introducimos al sector exterior tenemos que incorporar las exportaciones (X) e importaciones (Q), es decir, ver el efecto del saldo comercial (X - Q) en ese flujo circular de la renta. Para simplificar suponemos que tanto las exportaciones como las importaciones se realizan a través de las empresas (sólo ellas participan directamente en el comercio exterior).

En una economía abierta con sector público obtenemos la identidad: $S+T+ Q \equiv I +G_{pco}+ TR+ X$

El balance de los hogares y del sector público no se modifica respecto al caso anterior. El balance de las empresas nos proporciona la nueva identidad entre el lado del producto y del gasto:

$$Y=C+I+G+X-M.$$

Gráfico 7. Flujo Circular de la Renta de una Economía Abierta y con Sector Público.



Fuente: Elaboración Propia.

	Flujo Ingresos	Flujo de gastos
Economías Domésticas	Y + TR	C + S + T
Empresas	C + I + G_{PCO} + X	Y + M
Sector Público	T + DP	G + TR
Sector Exterior	XN	X - Q
Mercados Financieros	S	I + DP + XN

Si agregamos los cuatro sectores: $S \equiv I + DP + XN$, que son justo los flujos de los intermediarios financieros. Esta expresión (igual antes) nos indica que la capacidad de financiación de la economía (el ahorro) es idéntica a la necesidad de financiación (empresas, sector público y sector exterior). Los mercados financieros se encargan de enlazar ambos flujos.

Habitualmente el crecimiento económico se mide en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real o PIB; y se asocia a la productividad. El crecimiento económico así definido se ha considerado (históricamente) deseable, porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende una cierta mejora del nivel de vida de las personas.

El PIB per cápita es precisamente el criterio principal que se utiliza para clasificar las economías y distinguir de manera amplia las etapas de desarrollo económico en que se encuentran cada una de ellas. Las economías se clasifican en cuatro categorías según la renta, de acuerdo con los criterios utilizados por el Banco Mundial.

El Grupo Banco Mundial clasifica las economías del mundo¹ en cuatro grupos de ingresos: bajo, mediano bajo, mediano alto y alto. Las clasificaciones se actualizan cada año el 1 de julio, y se basan en el ingreso nacional bruto (INB) per cápita del año anterior. Las medidas del INB se expresan en dólares estadounidenses usando factores de conversión derivados de acuerdo con el método Atlas, que en su forma actual se introdujo en 1989. La clasificación de ingresos del Banco Mundial tiene como objetivo reflejar el nivel de desarrollo de un país, basándose en el INB per cápita como un indicador de capacidad económica ampliamente disponible.

Hasta el ejercicio de 2019, la clasificación según el nivel de ingresos tenía un propósito analítico y no influía en las condiciones de financiamiento del Banco Mundial. Sin embargo, desde el último ejercicio, el umbral de país de ingreso alto es también un factor determinante para las tasas de interés. Se aplican recargos para las tasas de interés de los países que han sido clasificados como de ingreso alto por dos años consecutivos. Los nuevos umbrales se determinan al inicio del ejercicio del Banco Mundial en julio y

permanecen fijos por un periodo de 12 meses, independientemente de las revisiones posteriores a las estimaciones.

Los umbrales para la clasificación según el nivel de ingresos han aumentado desde el año pasado debido a la tasa de inflación frente a los DEG. A partir del 1 de julio de 2019, los nuevos umbrales para la clasificación según el nivel de ingresos son:

Tabla 1. Umbrales para la clasificación de países en función del nivel de ingresos.

	País de ingreso bajo	País de ingreso mediano bajo	País de ingreso mediano alto	País de ingreso alto
1/07/2023 para AF24	<= 1.135	1.136 - 4.465	4.466 - 13.845	> 13.845
1/07/2022 para AF23	<= 1.085	1.086 - 4.255	4.256 - 13.205	> 13.205
1/07/2021 para AF22	<= 1.045	1.046 - 4.095	4.096 - 12.695	> 12.696
1/07/2020 para AF23	<= 1.035	1.036 - 4.045	4.046 - 12.535	> 12.535
1/07/2019 para AF22	<= 1.025	1.026 - 3.995	3.996 - 12.375	> 12.375

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (vv.aa).

Desde una perspectiva estadística, las clasificaciones pueden modificarse por dos motivos:

1. **Cambios en el INB del Atlas per cápita:** En cada país, hay diversos factores que influyen en el INB per cápita, como el crecimiento económico, la inflación, los tipos de cambio y el crecimiento demográfico. Las revisiones para mejorar los datos y métodos también pueden influir.
2. **Cambios en los umbrales de clasificación:** Para que los umbrales de las categorías de ingreso se mantengan fijos en términos reales, se ajustan anualmente por inflación utilizando el deflactor de los Derechos Especiales de Giro (DEG), un promedio ponderado de los deflatores del PIB de China, Japón, el Reino Unido, los Estados Unidos y la zona del euro.

Sin embargo, algunos autores han señalado que *el crecimiento económico puede ir acompañado de externalidades negativas*, ya que dado que mide el aumento del valor de los bienes que produce una economía, evidentemente también está relacionado con lo que se consume o, en otras palabras, gasta. La causa por la que según este razonamiento el crecimiento económico puede no ser realmente deseable, es que no todo lo que se gasta es renovable, como muchas materias primas o muchas reservas geológicas (carbón, petróleo, gas, etc.).

El crecimiento económico de un país se considera importante, porque está relacionado con el PIB per cápita de los individuos de un país. Puesto que uno de los factores estadísticamente correlacionados con el bienestar socioeconómico de un país es

la relativa abundancia de bienes económicos materiales y de otro tipo disponibles para los ciudadanos de un país, el crecimiento económico ha sido usado como una medida de la mejora de las condiciones socioeconómicas de un país; sin embargo, existen muchos otros factores correlacionados estadísticamente con el bienestar de un país, siendo el PIB per cápita sólo uno de estos factores. Lo que ha suscitado **una importante crítica hacia el PIB per cápita como medida del bienestar socioeconómico, incluso del bienestar puramente material** (ya que el PIB per cápita puede estar aumentando cuando el bienestar total materialmente disfrutable se está reduciendo).

El desarrollo se aplica también como un concepto de política económica cargado de contenido social y moral. Es el desarrollo como objetivo de un país, de una sociedad, de un colectivo. El desarrollo como meta, que generalmente significa un avance en el bienestar social. Así, ***el crecimiento económico sólo es desarrollo económico en función de un mayor bienestar, si es equitativo, si es modernizador y al mismo tiempo impulsor del progreso social y si es sustentable.*** (Myrdal, 1974).

En este sentido, Joseph E. Stiglitz, premio Nobel de Economía, señala que hay usualmente confusión entre los conceptos de desarrollo y crecimiento, afirmando que el desarrollo económico, incluye metas distintas a la del crecimiento, tales como el desarrollo sostenible, el equitativo y el democrático (Stiglitz, 1998). Lo había dicho el francés Barre (1962): “El estudio del desarrollo económico no podría confundirse con el estudio de los crecimientos equilibrados dentro de una economía capitalista evolucionada” (p.13).

Si se analiza y recopila muchas de las distintas definiciones dadas a lo largo de todos los tiempos de ambos conceptos (crecimiento y desarrollo económico (Márquez-Ortiz, L.E. (2019) se concluye que la definición de “desarrollo económico”, se basa en la transformación de las estructuras económicas para satisfacer las necesidades de la población, asegurándole un mayor bienestar general. El “crecimiento económico”, por su parte, trata del aumento de la renta y del valor de los bienes y servicios, del incremento de la producción de un país o de una población. Esas dos definiciones presentan grandes similitudes, pero también grandes diferencias. Desarrollo y crecimiento van de la mano, pero guardando cada uno su propio espacio. La lucha y la preocupación por lograr tanto el crecimiento como el desarrollo continúa, aún en tiempos tan tormentosos como los del presente.

Distinguimos entonces el desarrollo como un proceso real de cambio de un sistema económico -específicamente el capitalista- que no necesariamente conduce a una mayor equidad o bienestar social, y el desarrollo como un objetivo social y político que debe cumplir ciertas normas. En el primer caso, el crecimiento a largo plazo necesariamente

implica al desarrollo; en el segundo caso, crecimiento no es igual a desarrollo, para que sea desarrollo económico tiene que cumplir con ciertos requisitos y normas previamente definidos que suelen ser de **sustentabilidad y de equidad y bienestar social**. (De Tomás, et al., 2003).

Para valorar los niveles de igualdad en un país, se utiliza el índice o coeficiente Gini que es el método más utilizado. Es una herramienta analítica que suele emplearse para medir la concentración de ingresos entre los habitantes de una región, en un periodo de tiempo determinado. Fue desarrollada por el estadístico italiano Corrado Gini en 1912⁴.

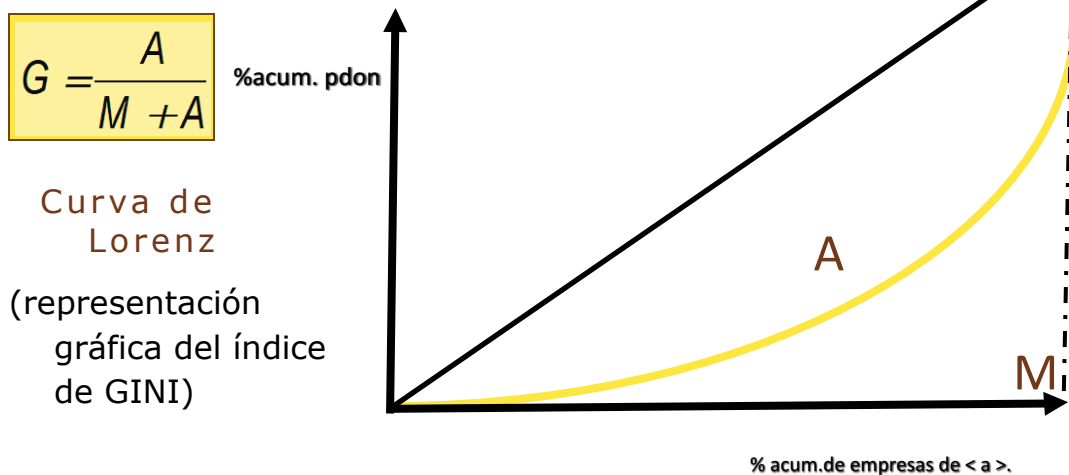
El índice se corresponde con el doble del área entre la curva de Lorenz y la línea de equidistribución. La curva de Lorenz recoge la relación entre las proporciones acumuladas de población (%P_i) y de ingreso (%Y_i). De esta manera, si a cada proporción de la población le corresponde la misma proporción de ingresos (P_i=Y_i, para todo i), se forma una línea de 45 grados que representa la línea de equidad perfecta y refleja la ausencia de desigualdad.

El cálculo del índice de Gini se lleva a cabo de diversas formas, aunque la más extendida es la fórmula de Brown:

$$G = \left| 1 - \sum_{i=1}^n (P_i + P_{i-1})(Y_i - Y_{i-1}) \right|$$

El índice de Gini puede tomar valores entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno). Su formulación es la siguiente:

⁴ Gini, C. (1912). Variabilità e mutabilità: contributo allo studio delle distribuzioni e delle relazioni statistiche. [Fasc. I.]. Tipogr. di P. Cuppini.

Gráfico 8. La Curva de Lorenz.

Fuente: Elaboración Propia.

Por tanto, a pesar de que el crecimiento económico sigue siendo uno de los conceptos fundamentales en las teorías del desarrollo, se ha dado una profunda transformación en torno a él a lo largo de las últimas décadas. Efectivamente, a partir de los años setenta, se empieza a aceptar la idea de que crecimiento económico no es sinónimo de desarrollo, introduciéndose conceptos nuevos como el concepto de desarrollo sostenible en un primer momento y, posteriormente, el concepto de desarrollo humano. Éste último, se puede considerar una de las aportaciones más relevantes en el marco de las teorías heterodoxas del desarrollo y fue planteado y definido por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD, (1990).

En este sentido, en el DESARROLLO HUMANO el desarrollo tiene que traducirse necesariamente en la eliminación de la pobreza y de la desnutrición, en el aumento de la esperanza de vida, en la reducción de la mortandad infantil, en la disponibilidad de servicios de alcantarillado y agua corriente, en un mayor nivel de alfabetización y de escolarización, etc. Por tanto, *el desarrollo es un concepto multidimensional que no se limita a la mejora de la capacidad económica, centrándose en un mayor bienestar, si es equitativo, si es modernizador y al mismo tiempo impulsor del progreso social, definido entonces como desarrollo humano o desarrollo económico y social.*

El primer Informe de Desarrollo Humano indicaba que “el objetivo básico del desarrollo es crear un ambiente propicio en el que las personas puedan disfrutar de una vida larga, saludable y creativa.” El crecimiento económico, desde hace tiempo

considerado como el objetivo fundamental, debería más bien ser visto como un instrumento necesario para el logro de avances en desarrollo humano.

El concepto de desarrollo humano supera el modelo de desarrollo económico, sustentado en la acumulación de capital más la fuerza de trabajo que tradicionalmente se han medido por el crecimiento de la producción de un país. Pero el desarrollo tampoco niega el crecimiento sino que lo inserta en una globalidad que tiene como objetivo la calidad de vida de las personas con justicia, equidad y libertad. De ahí que los resultados del desarrollo económico deben ser:

- El aumento de la capacidad productiva de la gente y de las actividades de investigación, integración de metas económicas y sociales planteando objetivos de equidad, sostenibilidad, participación y profundización de la democracia.
- Incremento en los niveles de vida, en salud, en educación, desarrollo sostenible, equitativo y democrático.
- Máximo aprovechamiento de las potencialidades de la población.
- Generación y uso de capacidades.
- El empleo como vínculo entre el crecimiento económico y las oportunidades de desarrollo humano. El empleo debe crecer, ser sustentable y ser de calidad.
- La influencia de la política en los gastos gubernamentales en función del desarrollo humano y de una mejor distribución. “Una fuerza de trabajo con mejor nutrición, educación y capacitación especialmente en el caso de los trabajadores más pobres contribuye notablemente al aumento de la productividad”. (PNUD, 1990, p. 20).

Otro objetivo esencial del Programa de las Naciones Unidas es el de crear una base informacional que sirva para orientar y evaluar las políticas de los Estados en función del desarrollo humano de los ciudadanos. Así como el modelo del crecimiento tiene un indicador medible que es el Producto Interno per cápita de los habitantes de un país, el paradigma de Desarrollo Humano está utilizando otro indicador que es el **Índice de Desarrollo Humano** que cuantifica las capacidades fundamentales que se propone alcanzar: 1) disfrutar de una vida prolongada y saludable, 2) adquirir conocimientos y 3) tener acceso a los recursos necesarios para alcanzar un nivel de vida digno. Este índice mide los logros medios alcanzados por la población de un país con respecto a las dimensiones básicas: Esperanza de vida, nivel educativo e ingreso per cápita. Es una perspectiva acumulativa ya que suma el aumento de las capacidades de toda la población.

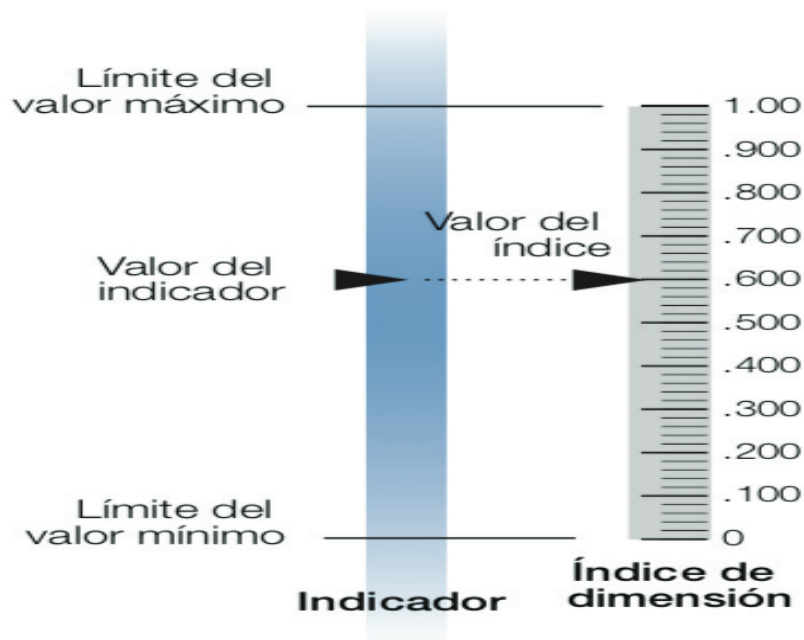
El **Índice de Desarrollo Humano (IDH)** fue ideado y puesto en marcha por el economista paquistaní Mahbub ul Haq en 1990. El IDH es una medida sinóptica del desarrollo humano. Mide el promedio de los logros de un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano:

1. Una vida larga y saludable, medida por la expectativa de vida al nacer.
2. El conocimiento, medido por la tasa de alfabetización de adultos (con una ponderación de dos tercios) y la tasa bruta combinada de matriculación en escuelas primarias, secundarias y terciarias (con una ponderación de un tercio).
3. Un nivel de vida digno, medido por el PIB per cápita en términos de paridad del poder adquisitivo (PPA) en dólares americanos.

Por tanto, Si llamamos $I(S)$ al índice de salud, $I(E)$ al índice de educación e $I(R)$ al índice de renta, el Índice de desarrollo humano (IDH) puede definirse como:

$$IDH = \frac{1}{3} [I(S) + I(E) + I(R)]$$

Antes de calcular el IDH, es necesario crear un índice para cada una de estas dimensiones. Para calcular estos índices (esperanza de vida, educación y PIB), se eligen los valores mínimos y máximos (límites) para cada uno de los indicadores básicos.



El resultado en cada dimensión se expresa como un valor entre 0 y 1 tras aplicar la siguiente fórmula general:

$$\text{Índice de PIB} = \frac{\text{valor real} - \text{valor mínimo}}{\text{valor máximo} - \text{valor mínimo}}$$

A continuación, el IDH se calcula mediante un promedio simple de los índices de las dimensiones.

LIMITES PARA CALCULAR IDH

INDICADOR	VALOR MÁXIMO	VALOR MÍNIMO
Esperanza de vida al nacer (en años)	85	25
Tasa de alfabetización de adultos (%)	100	0
Tasa bruta combinada de matriculación (%)	100	0
PIB per cápita (PPA en US\$)	40.000	100

Desde el 2010, el Informe Mundial sobre Desarrollo Humano introdujo una nueva metodología para el cálculo del IDH que refina las dimensiones de educación e ingreso y ajusta los referentes internacionales de todas sus variables y la manera en que éstas se sintetizan. Los cambios en la dimensión de educación buscan capturar mejor las diferencias, por lo que el Índice de Educación ahora se obtiene mediante la escolaridad esperada y los años de escolaridad promedio para personas menores y mayores de 25 años, respectivamente. Por otro lado, los cambios en la dimensión de ingreso buscan reflejar, con mayor precisión, los recursos internos del país al emplear el Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita, en lugar del PIB.

Así, la conjunción de las tres vertientes con una media geométrica introduce la noción de complementariedad entre las dimensiones y, sobre todo, le da un lugar a la desigualdad entre ellas. En lugar de una medida de tendencia central, empieza a medirse una de dispersión. Es por ello que “el IDH será mayor cuando las desventajas no predominen en una dimensión en particular y/o cuando sea menor la desigualdad interna en los componentes de una dimensión”. El PNUD anticipa que los cambios metodológicos introducidos implican un cambio de escala, por lo que el nuevo valor del IDH será menor al tradicionalmente conocido, sin que ello signifique un retroceso en el nivel de desarrollo humano en todos los casos.

El uso de la media geométrica hace que el valor máximo elegido para normalizar los índices parciales no afecte a los valores relativos de cualquier par de países. Por ello se toma como valor máximo el mayor valor observado para un país a lo largo del periodo considerado (1980-2010). Los valores mínimos, por el contrario, sí afectan a estas comparaciones y su elección resulta relevante (ese valor puede interpretarse como el

mínimo de subsistencia o el “cero” natural). Los valores mínimos escogidos son 20 años para la esperanza de vida, 0 para las dos variables educativas que integran el índice de educación, y 163 dólares de renta nacional bruta per cápita.

Una vez definidos los valores máximos y mínimos⁵, se procede a normalizar las variables según la fórmula convencional.

El **nuevo Índice de Desarrollo Humano (IDH 2010)**, así definido adolece del inconveniente propio de cualquier media: un valor excesivamente favorable en una de las dimensiones es capaz de enmascarar una situación muy desfavorable en otra o de enmascarar dos situaciones no excesivamente favorables en las dos restantes. La posible existencia de valores *outsiders* o fuera de rango en alguna de las dimensiones puede enmascarar la verdadera centralidad de la media.

El IDH (2010) sustituye la media aritmética por la media geométrica como forma de agregar los indicadores que aproximan los logros en salud, educación y bienestar material (la media geométrica no es más que la raíz cúbica del producto de los tres índices parciales).

$$IDH (2010) = \sqrt[3]{I (S) \times I(E) \times I(R)}$$

De esta forma se consigue:

1. Impedir la perfecta sustituibilidad entre las tres dimensiones del desarrollo (lo que se traduce en que para alcanzar altos valores en el ranking hay que tener buenos datos en cada uno de los tres indicadores y no sólo en algunos); y

⁵ La construcción del índice de salud, I(S), es inmediata. Para ello se toma como valor máximo 83,2 años (correspondiente al valor efectivo de Japón en 2010) y como valor mínimo 20 años. Para calcular el índice de educación, I(E), se normaliza cada uno de los dos componentes de este índice parcial y luego se toma la media geométrica de ambos índices (la raíz cuadrada de su producto). Como valor máximo para los años medios de educación se toma 13,2 años (correspondiente a Estados Unidos en 2000) y como valor máximo para años esperados de escolarización el de 20,6 (correspondiente a Australia en 2002). En ambos casos se toma el cero como valor mínimo. La normalización se aplica nuevamente al valor resultante tomando cero como valor mínimo y el máximo de los valores observados de esta media geométrica, como valor máximo (que es de 0,951 correspondiente a Nueva Zelanda en 2010). Para normalizar el índice de renta, I(R), se mantiene el uso de logaritmos con la idea de aproximar así las capacidades de consumo que genera la renta. La Renta Nacional Bruta per cápita se expresa en dólares USA en términos de paridad de poder adquisitivo. Los valores máximos y mínimos son de 108.2211 \$ (Emiratos Árabes en 1980) y 163 \$ (Zimbabüe en 2008), respectivamente. Los datos de esperanza de vida provienen de UNDESA (2009). Los datos relativos a años medios de estudios provienen del trabajo de Barro y Lee (2010). Los datos de años esperados de estudios se toman de la UNESCO (2010a; 2010b). Los datos sobre Renta Nacional Bruta per cápita se obtienen del Banco Mundial (2010) y del Fondo Monetario Internacional (2010).

2. evitar que el ranking que genera el índice se vea alterado al cambiar la normalización de las variables.

Este nuevo criterio de agregación produce cambios importantes en los valores del índice. La media geométrica produce menores valores del indicador, tanto más cuanto más desiguales sean los logros de cada país en las distintas dimensiones. El impacto de esta nueva fórmula sobre el ranking global es moderado.

Este es el escenario que ha puesto sobre la mesa el debate sobre si el producto interior bruto (PIB), la herramienta estandarizada para medir la riqueza de los países, es el indicador adecuado para evaluar su progreso o si se necesita otro más vinculado a la calidad de vida para que los Gobiernos elaboren sus cuentas y tomen las mejores decisiones de gasto. Una discusión que ha estado presente hasta en el [Foro Económico Mundial de Davos](#).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) está liderando la corriente que antepone las personas a los números. “El crecimiento medido como producción y consumo nos está costando muy caro”, sostienen. “No podemos utilizar el PIB como único indicador de progreso económico porque nos ha llevado a muchas distorsiones, como al incremento de la desigualdad en todos los países de [la OCDE](#)”. La organización abandera la corriente del crecimiento incluyente, una formulación más sofisticada, que se basa en establecer como parámetro fundamental el bienestar de las personas en términos de ingresos disponibles, de acceso a la educación, la salud, las infraestructuras, la certidumbre en el trabajo o el empleo de calidad, entre otras variables.

El Premio Nobel de Economía de 2001, Joseph E. Stiglitz, es el adalid de la corriente que cuestiona el PIB por sus limitaciones como indicador de progreso. A su juicio, las métricas inadecuadas han llevado a políticas ineficientes, como la austeridad obsesiva tras la crisis, que hubiesen podido reconducirse con otros medidores.

Las limitaciones más importantes del PIB son que ***deja fuera el trabajo doméstico***, —que tiene su peso social por cuanto condiciona la igualdad de género— ***y que no considera el daño ambiental sobre la deuda y los activos financieros***, que arrojaría un menor crecimiento económico si lo hiciera. El medio ambiente es precisamente donde se detectan por primera vez los cinco mayores riesgos globales, según el Foro Económico Mundial de Davos, donde se ha señalado que el PIB no recoge ***tampoco la economía sumergida o la evasión de impuestos***, que en muchos países pueden representar hasta el 35% del PIB. Pero es un indicador crítico para las decisiones de inversión.

Otros barómetros como *el índice de Gini tienen grandes fallos ya que no se está captando bien el ingreso de los ciudadanos* y por eso no sabemos cuál es el grado de desigualdad real y cómo evoluciona. Necesitamos las declaraciones anonimizadas de impuestos para calcularlo, pero casi ningún gobierno los facilita. Además, todos los indicadores de desigualdad *usan la desigualdad relativa, cuando las diferencias absolutas son las que crecen.*

Los nuevos marcadores del progreso han de reunir al menos tres ingredientes: *detectar el sentimiento de la gente, que se puede medir a través de su comportamiento; ser dinámicos para poderse comparar en el tiempo y, lo que es más complicado, incorporar los objetivos de la sociedad, que no son los mismos en Occidente que en los países en desarrollo, ni en las ciudades que en las zonas rurales.* Actualmente, los economistas que confeccionan índices los están revisando actualmente por el avance de la tecnología, del big data, y por el factor humano. *Nos movemos de una economía tradicional a una economía digital y debemos introducir variables digitales en los indicadores*

La UE busca fórmulas para que cuando se mida el crecimiento económico no se pierda de vista el bienestar. El Fondo Monetario Internacional también habla de ello. El examen que pasan los países europeos incluye también el análisis de un conjunto de indicadores laborales y sociales, a los que la Comisión Europea planea incorporar objetivos medio ambientales, como el Banco Central Europeo. Los ministros de Economía de la UE han discutido cómo fortalecer los vínculos entre la política económica y las decisiones en materia de calidad de vida, la sostenibilidad, la productividad, la estabilidad económica y la justicia social.

Ante esta necesidad que tienen los países de medir simultáneamente el bienestar económico, social y ambiental, en lugar de medir únicamente la actividad económica, resulta necesario contar con un indicador que consolide estos elementos en un marco común para mostrar el progreso neto de las tres dimensiones. En este sentido se han creado nuevos indicadores como:

1. **El Indicador de Progreso Genuino (GPI)**, definido por Lew Daly, se usa ya en algunos estados de EE.UU. (Maryland o Vermont). Si comparamos el PIB con el IPG en ese país, vemos que mientras el primero no ha parado de subir, el segundo es casi estable desde 1968. Ahí se muestra que mientras una minoría gasta más dinero, hay sectores de la sociedad que están empeorando en aspectos claves de la calidad de vida. Mientras el PIB sólo mide un aspecto, el IPG incluye 26 indicadores en 3 áreas temáticas:

- **Indicadores Económicos:** Incluyen medidas económicas, como los gastos en general, pero también tienen en cuenta la duración de los bienes duraderos (electrodomésticos, coches...). Esto último beneficiará a las sociedades que construyan bienes más duraderos, evitando la obsolescencia programada. El PIB en cambio, crece más cuanto más se rompan las cosas. El IPG también tiene en cuenta lo que llama subempleo (desempleados crónicos, a tiempo parcial sin desearlo, etc.), además de la desigualdad de ingresos, y las inversiones netas (deudas y déficit).
 - **Indicadores ambientales:** Miden la contaminación del aire, del agua, y por ruido, además de la pérdida de ecosistemas (humedales, tierras de cultivo, bosques...). También se cuantifican los daños del cambio climático (93 dólares por tonelada de CO₂), los costos del agotamiento del ozono, y los costos del agotamiento de recursos no renovables. Sin embargo, el actual PIB considera beneficioso el agotamiento de recursos, porque ese proceso mueve dinero.
 - **Indicadores sociales:** En este apartado se pretende medir la calidad de vida de las personas. Por tanto, considera positivo y cuantifica actividades que el PIB ignora totalmente: tareas del hogar, cuidados de los hijos, trabajo de voluntariado, valor de la educación, y el uso de infraestructuras. Ahora como algo negativo, mide el coste del crimen, si el tiempo libre disminuye, los gastos familiares para contrarrestar la contaminación.
2. **Sistema de Contabilidad Ambiental Económica Integrada (SCAEI):** Elaborado por la ONU en el lejano 1993, el **SCAEI** incluye un completo análisis ambiental, aunque deja fuera aspectos que sí mide el ya visto IPG. Sintetizando, el SCAEI incluye el agotamiento de los recursos naturales en la producción y el consumo final, además de los efectos de la contaminación causada por las actividades de producción y consumo en la calidad del medio ambiente (emisiones).
- El SCAEI amplía el concepto de capital para abarcar no sólo el capital producido por el hombre sino también el capital natural no producido, como los recursos marinos o los bosques tropicales, la tierra, el suelo, los activos del subsuelo (yacimientos minerales), y los recursos aire y agua.
3. **Índice de Progreso Social (IPS):** El Índice de Progreso Social mide rigurosamente el desempeño de los países en muchos aspectos del desempeño social y ambiental que son relevantes para los países en todos los niveles de

desarrollo económico. Permite una evaluación no solo del desempeño absoluto del país, sino también del desempeño relativo en comparación con los pares económicos de un país. El índice brinda a los gobiernos y las empresas las herramientas para realizar un seguimiento riguroso del desempeño social y ambiental y tomar mejores decisiones de política pública e inversión. El Índice de Progreso Social también nos permite evaluar el éxito de un país al convertir el progreso económico en mejores resultados sociales. En general, el Índice de Progreso Social proporciona el primer marco concreto para realizar evaluaciones comparativas y priorizar una agenda de acción que promueva el desempeño tanto social como económico.

Necesidades Humanas Básicas	Fundamentos del Bienestar	Oportunidades
Nutrición y Cuidados Médicos Básicos	Acceso a Conocimientos Básicos	Derechos Personales
Agua y Saneamiento	Acceso a Información y Comunicaciones	Libertad Personal y de Elección
Vivienda	Salud y Bienestar	Tolerancia e Inclusión
Seguridad Personal	Calidad Medioambiental	Acceso a Educación Superior

4. **La Felicidad Interior Bruta (FIB):** representa a un concepto (idea que concibe o forma el entendimiento) que se puede entender de diversas maneras: como un conjunto de disposiciones a modo de criterios prácticos de razón pública, una guía normativa para la política pública, una meta-norma, un artefacto de medición y evaluación, o un código moral y ético. En todo caso, en la actualidad, es un concepto que viene a resumir las particularidades en el camino al desarrollo en Bután. Los principales valores de la cultura butanesa son: felicidad, igualdad de género y preservación medioambiental. De modo que cada política/medida debe valorarse en función no sólo de su rendimiento económico, sino de si conduce o no a la felicidaddeifiniendo a ésta como la suma de: buenas relaciones sociales + una relación de pareja satisfactoria + una actitud optimista ante la vida + sentir gratitud + saber perdonar + mantenernos activos + hacer las cosas que se nos dan bien + gustarse + tratarse bien + disfrutar de los detalles + tomarse todo con calma.

De ese modo, los pilares de la política del gobierno deben centrarse a la consecución de un desarrollo sostenible y equitativo, preservación y promoción de la cultura, conservación del medio ambiente y buen gobierno

Pero a pesar de este esfuerzo en la creación y desarrollo de nuevos indicadores que aborden más allá de la parte puramente económica, el PIB sigue mandando. Aún así, la

necesidad y la orientación de las políticas hacia la consecución de objetivos sociales ha puesto a un nivel casi equiparable en la utilización el IDH y todos los indicadores desarrollados por el PNUD.

1.2. ETAPAS DEL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

A finales del siglo XIX y comienzos del XX se iniciaron las nuevas modalidades económicas entre todas las naciones. Hacia 1914 apareció ya una nueva economía mundial, en la cual colaboraban países de Europa, América y Asia, iniciando un fuerte intercambio de productos, materias primas y servicios. El peso de este incremento de la internacionalización de la economía fue el aumento de la industrialización. Hacia los años 1850, del siglo XIX, Gran Bretaña era, prácticamente, el único país con una política industrial. Otros, en todo caso, iban siguiendo, con más o menos acierto, sus pasos: Estados Unidos, Alemania, Bélgica y Francia experimentaron un importante crecimiento industrial en el último tercio del siglo XIX, y en los inicios del siglo XX, el Japón, Rusia, Suecia, Australia y algunas otras naciones empezaron a formalizar una economía en desarrollo. (De León (2019)).

El proceso de industrialización revoluciona la economía mundial de diferentes formas: en el intercambio comercial entre las naciones, disparidad en el aumento de la riqueza siendo las naciones industrializadas las que se enriquecían más rápidamente, la agilización del movimiento de capitales y en la expansión de la tecnología.

Esta primera revolución industrial se incrementó a raíz de la invención de máquinas, el uso de energías nuevas y más potentes, baratas y versátiles, que se pudieron aplicar al transporte y las comunicaciones lo que llevó a aumentos en la productividad, base del crecimiento autosostenido. (Alonso et al, 2013).

GRANDES CIFRAS DE CRECIMIENTO SIGLO XX-XXI

Vamos a analizar las grandes cifras del siglo veinte y los años que llevamos del siglo XXI desde tres ámbitos distintos:

A) Crecimiento económico

El siglo XX constituye un periodo de perfiles excepcionales y destacados en la evolución de la economía mundial:

- 100 años en los que se ha incrementado la renta per cápita.

Todos los países del mundo crecieron a lo largo del siglo XX. En conjunto, la economía del mundo aumentó más de 12 veces.

El PIB europeo ha crecido casi 7 veces (6,95) a lo largo del período 1913-1998. Esto es, el 2,31% de incremento anual acumulativo, más, incluso, que entre 1820 y 1913, cuando la multiplicación fue de 5,61 veces (un 1,87% anual) y casi exactamente lo mismo que durante la belle époque, de 1900 a 1913: un 2,36%. Mucho, sin duda, pues ha sido el mayor crecimiento secular jamás visto en Europa.

Poco, si lo comparamos con el resto del mundo. Los grandes países de antigua colonización inglesa de América del Norte y de Oceanía multiplicaron su PIB más de 14 veces. Asia multiplicó la dimensión de su economía 19 veces y América Latina nada menos que 24.

Tabla 2. Fases del crecimiento económico mundial por regiones, 1900-2000 (tasas medias de variación anual acumulativa del PIB real por habitante).

Regiones	1900-1913	1913-1950	1950-1973	1973-2000	1900-2000
Europa occidental	1,4	0,9	3,9	1,9	1,9
Nuevos países occidentales (a)	2,1	1,6	2,4	1,8	1,9
Japón	1,3	0,9	8,0	2,3	2,9
Europa Meridional	0,8	0,4	4,9	1,8	1,9
Europa oriental	1,6	1,2	3,5	-1,1	1,1
América Latina	2,3	1,5	2,5	0,8	1,6
Asia (b)	0,7	0,1	2,9	1,7	1,2
China	0,4	-0,3	2,9	6,4	2,3
África	1,1	1,0	2,0	0,0	1,0
Mundo	1,5	0,9	2,9	1,4	1,6

(a) Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. (b) Excluidos China y Japón.

Fuente: Maddison, A. (2002).

El resultado del menor crecimiento europeo es contundente. En 1913 Europa representaba el 47% del PIB mundial, mientras que en 1998 sólo el 26%. En pocas palabras: al contrario de lo que sucedió en el siglo XIX, cuando Europa conquistó una posición económica hegemónica en el mundo (desde el 32% en 1820 hasta el 47% mencionado en 1913), el siglo XX ha asistido a un repliegue bastante continuo.

A la altura de 1820, a Europa le correspondía el 32,3 % del PIB mundial, y tenía el 21,5 % de la población mundial. Ambas magnitudes reflejaban el hecho, muy significativo, de que el grueso de la población europea vivía en unos niveles de prosperidad material que ya eran superiores en un 50 % al promedio mundial. En cambio, en 1913, y con el 27,7 de la población mundial, Europa había acaparado el 47 % del PIB mundial: estaba un 70 % por encima de la media mundial en términos de prosperidad individual. En 1998, la tendencia se había acentuado. Aunque en Europa sólo viviera el

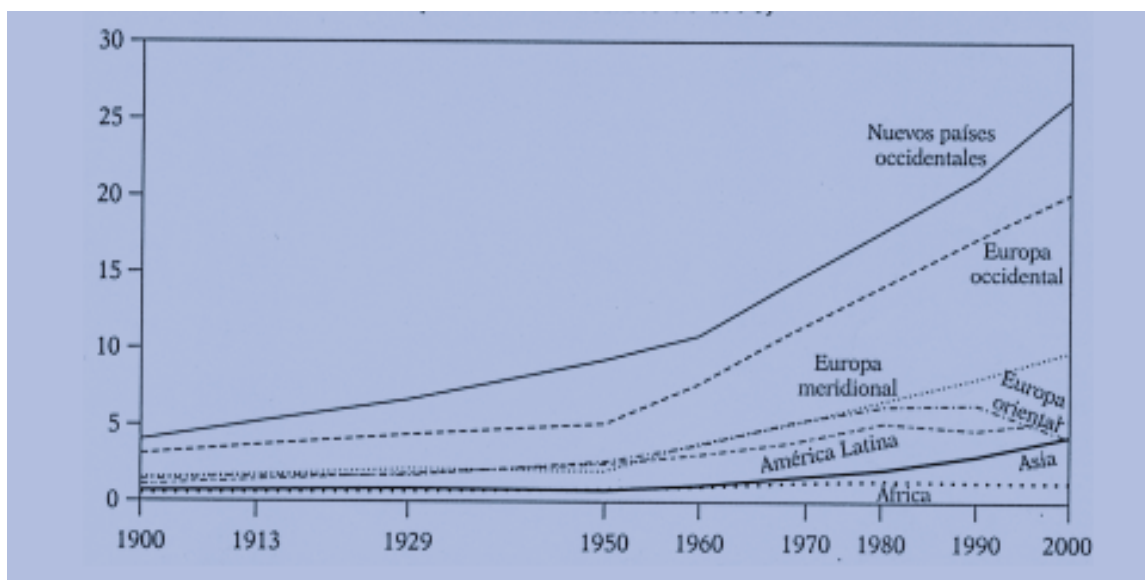
13,5 % de la población mundial, y su PIB era del 26,5 %, estos dos porcentajes revelan que el bienestar europeo había casi doblado el promedio mundial. Menos europeos, en términos proporcionales, pero más prósperos que los de antes de la primera guerra mundial.

Tabla 3. El crecimiento económico en el siglo XX, 1913-1998 (dólares de 1990).

	PIB (\$ 10 ⁹)			PIB per cápita			Crecimiento PIB per cápita	
	1913	1998	Multiplicador	1913	1998	Multiplicador	1820-1913	1913-1998
Europa Occidental	906	6.961	7,7	3.473	17.921	5,2	1,12	1,96
Europa del Este	122	661	5,4	1.527	5.461	3,6	0,95	1,51
URSS	232	1.132	4,9	1.488	3.893	2,6	0,83	1,14
Países Inmigración Europea	586	8.456	14,4	5.257	26.146	5,0	1,60	1,91
Latinoamérica	122	2.942	24,2	1.511	5.795	3,8	0,89	1,59
Japón	72	2.582	36,0	1.387	20.413	14,7	0,79	3,21
Asia (sin Japón)	593	9.952	16,8	640	2.936	4,6	0,12	1,81
África	73	1.039	14,2	585	1.368	2,3	0,36	1,00
Mundo	2.705	33.726	12,5	1.510	5.709	3,8	0,88	1,58

Fuente: Maddison, A. (2002)

Gráfico 9. Niveles de PIB per cápita por regiones 1900-2000 (en miles de \$ de 1990)



Fuente: Maddison, A. (2002).

- Incremento del proceso de urbanización y establecimiento del denominado crecimiento económico moderno de Kuznets.

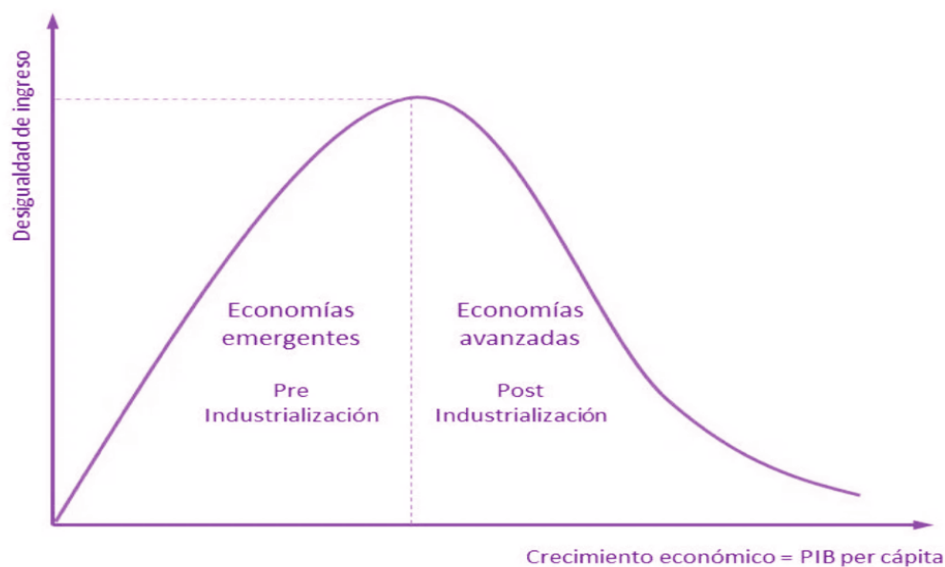
La teoría de Simón Kuznets (1901-1985), premio Nobel de Economía (1971), que en 1955 publicó el artículo “Economic Growth and Income Inequality” el cual sostiene la existencia de una relación entre las variables crecimiento económico y la distribución de ingreso, medido en el producto interno bruto (PIB) per cápita.

Simón Kuznets, argumenta que, dentro del proceso de desarrollo de la economía de un país, existe una movilización de la mano de obra desde los sectores menos productivos hacia los más productivos. Destacando que los sectores menos productivos corresponden al sector agrícola, donde sus ingresos en general son muy bajos y existe una menor desigualdad. Mientras que, en el sector más productivo (industrial) las personas perciben un mayor ingreso y existe una mayor desigualdad. En base al estudio realizado para un conjunto de países desarrollados, Kuznets determina que existe una relación directa entre el crecimiento económico y la desigualdad de la distribución de la renta, en las primeras etapas de desarrollo de una economía. Posteriormente llega hasta un punto donde la desigualdad comienza a disminuir, mientras sigue el crecimiento económico, transformándose en una relación inversa. A partir de esta relación, es que se forma la hipótesis de la U invertida de Kuznets. (Kuznets, 1955)⁶.

Kuznets estudió fuentes de información de variada calidad de los países desarrollados y estilizó algunos hechos. Luego, buscó explicarlos a partir de algunos fuertes supuestos sobre dispares niveles de productividad y equidad sectorial. Dichos supuestos eran en alto grado históricos e institucionales en sentido laxo. Las conclusiones de Kuznets eran, por lo tanto, todo menos leyes económicas de carácter natural y universal. Su mensaje final fue que, para entender las tendencias en la distribución del ingreso, se debía abandonar la economía de mercado pura y adentrarse en el campo de la economía política y de la economía social.

⁶ Para Kuznets la desigualdad entre personas no es la misma en todo tipo de sociedades, sino que varía dependiendo de la fase económica en la que el país se encuentre. Según la curva de Kuznets, una sociedad parte de la igualdad absoluta, y conforme se desarrolla, aumenta la desigualdad; y en una fase posterior, dicha desigualdad llevaría a los gobiernos a aplicar medidas redistributivas que harían disminuir la desigualdad. Su teoría se ilustra en el paso de una sociedad agrícola a una sociedad industrial, produciéndose un proceso de urbanización frente al mundo rural: en una sociedad agrícola al principio habría una gran igualdad, ya que todos los individuos poseerían poco. Conforme se pasa a una sociedad industrial y urbana, aquellos que consiguen emplearse en las nuevas actividades ven su salario aumentado respecto a los que siguen en la actividad agrícola debido a la alta productividad del nuevo sector económico. Una vez la desigualdad ha aumentado, los gobiernos gracias a la tasación de la riqueza, aplicarían medidas distributivas, y la educación se generalizaría, permitiendo el acceso a las actividades industriales por parte de un número cada vez mayor de individuos, disminuyéndose la desigualdad. La desigualdad representada en una gráfica quedaría en forma de U invertida,

Gráfico 10. Curva de Kuznets. Crecimiento y Desigualdad.



Fuente: Elaboración Propia.

- Se han formado bloques regionales de comercio que concentran los intercambios entre países y que, debido a un desarrollo tecnológico, se han globalizado los mercados reales y financieros

Desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, el sistema de intercambio mundial se ha beneficiado de numerosas rondas de liberalización multilateral, además de la liberalización unilateral y regional. En la llamada "Ronda Uruguay", concluida en 1994, se condujo a la fundación de la Organización Mundial del Comercio, encargada de administrar el creciente número de acuerdos comerciales multilaterales.

El resultado ha sido la mejora de los niveles de vida en el mundo entero. Esta prosperidad ha llegado a la mayoría de los países en desarrollo, y en algunos los ingresos han aumentado drásticamente. Como grupo, los países en desarrollo han adquirido mucha más importancia: a principios del siglo XXI tenían un tercio del comercio mundial, en comparación con un cuarto, a principios de los años setenta. En muchos, las manufacturas y los servicios se han impuesto sobre los productos básicos tradicionales dentro de las corrientes de exportación, que hoy están integradas en un 80% por manufacturas. Además, el intercambio entre países en desarrollo ha aumentado con rapidez y representa en la actualidad un 40% de su exportación.

- Las distancias de bienestar entre países se han hecho más agudas

A lo largo del siglo XX ha aumentado el bienestar de los ciudadanos en 3,7 veces (para Europa el crecimiento ha sido de 4,3 veces y los países que más han crecido son:

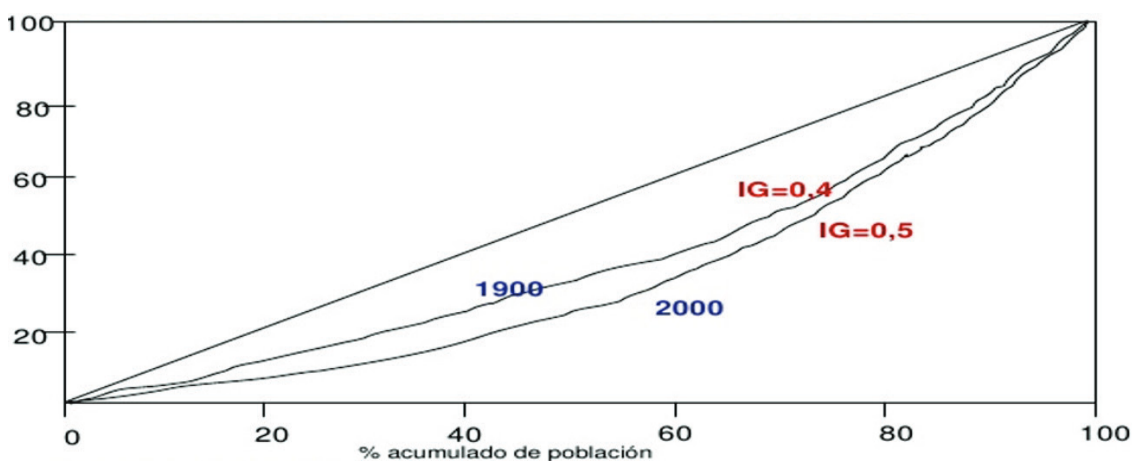
Japón y China). Las regiones con mayor nivel de bienestar son los que mayores tasas de crecimiento han tenido a lo largo del siglo aumentando las distancias con el resto del mundo. Este crecimiento es desigual en tiempo, distribución económica y geográfica, por ejemplo: África, América Latina, Asia y Europa oriental no superan a principios del siglo XXI los niveles medios de renta per cápita de Europa occidental y nuevos países occidentales a principios del siglo XX.

**Como CONCLUSIÓN en términos de CRECIMIENTO ECONÓMICO:
todos los países han crecido, ya que el siglo XX es donde más se crece
globalmente, pero de manera muy desigual.**

B) Desigualdades de Renta

Tal y como muestra el gráfico 11, podemos ver que si bien el siglo XX ha sido el de mayor crecimiento, en términos de desigualdad, medido por la curva de Lorenz, ha habido un aumento de la desigualdad global.

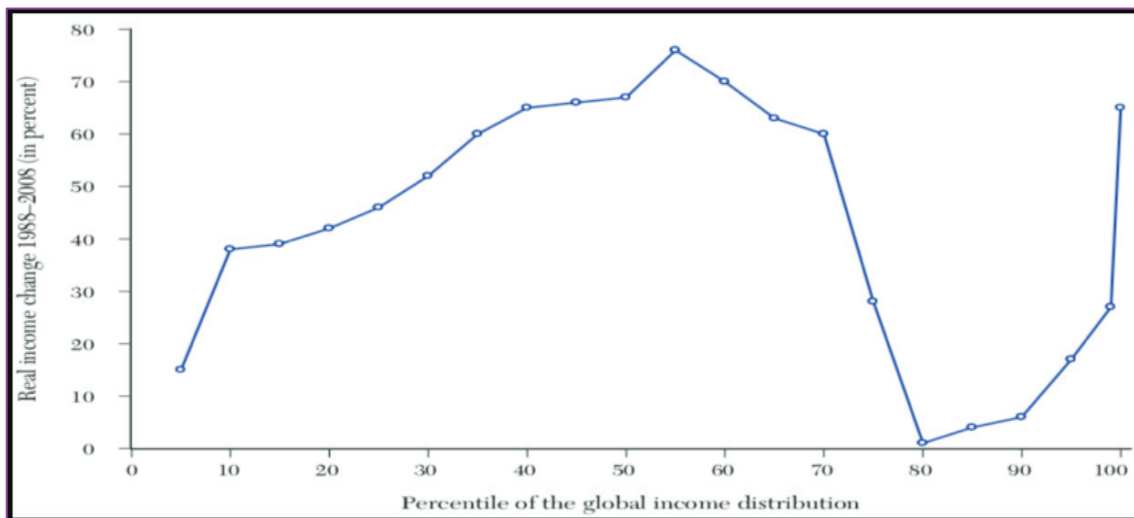
Gráfico 11. Curvas de Lorenz de la Economía Mundial (1900-2000).



Fuente: Alonso (2005)

La desigualdad global (si la medimos a través de la desigualdad de ingresos relativa entre la población mundial) vemos también que aumentó desde 1820 hasta 1990.

Gráfico 12. Desigualdad global de los ingresos (1820-1990). El gráfico de Elefante de Lakner y Milanovic.

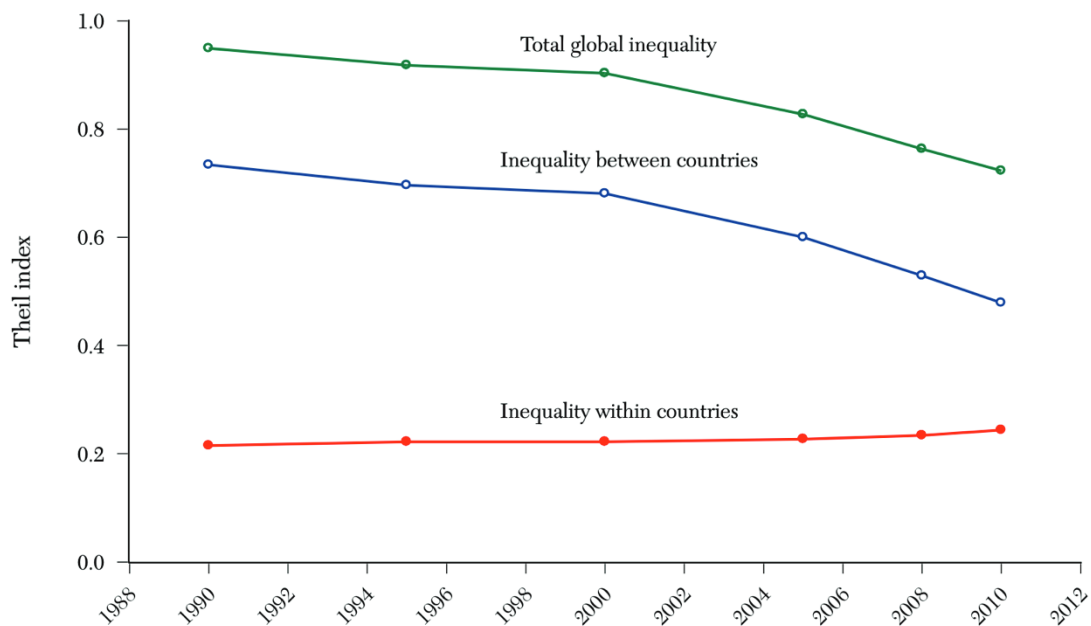


Fuente: Ravallion (2018).

Este incremento se debió a diferentes procesos de crecimiento entre los países. La desigualdad entre países se mantuvo o disminuyó durante la mayor parte de este periodo, con más intensidad en la segunda mitad del siglo 20. Este patrón cambió hacia el final del siglo 20. La tendencia reciente muestra, por una parte, un decrecimiento de la desigualdad entre países que causa un descenso en la desigualdad global, y por la otra, un aumento en la desigualdad dentro de los países.

El cambio en el ingreso real en las últimas décadas tiene unas características peculiares. La gente más pobre ha visto unos incrementos muy pequeños en sus rentas. A medida que nos movemos desde la población más pobre hasta la gente en el percentil 60 observamos cada vez mayores ganancias de ingresos. A partir de este nivel hay un descenso drástico hasta casi cero ganancias en el percentil 80. Las cosas son mucho mejores para los últimos percentiles, los más ricos del mundo, aunque no ganan tanto como los del percentil 60. Todos estos cambios indican que la reducción de la desigualdad se debe al alto crecimiento de las rentas de la población alrededor de la mediana (pero no de los más pobres) y a una falta de crecimiento en la clase media alta (pero no en la clase más alta). Este patrón en el cambio de la distribución de la renta tiene consecuencias a la hora de medir la desigualdad. Mientras que los índices más usados (Gini y Theil) muestran un descenso de la desigualdad, otros índices que son sensibles a la aversión hacia la desigualdad pueden mostrar un aumento de la desigualdad global cuando esta aversión es muy alta.

Gráfico 13. La desigualdad mundial y sus componentes entre países y dentro de ellos.



Fuente: Ravallion (2018).

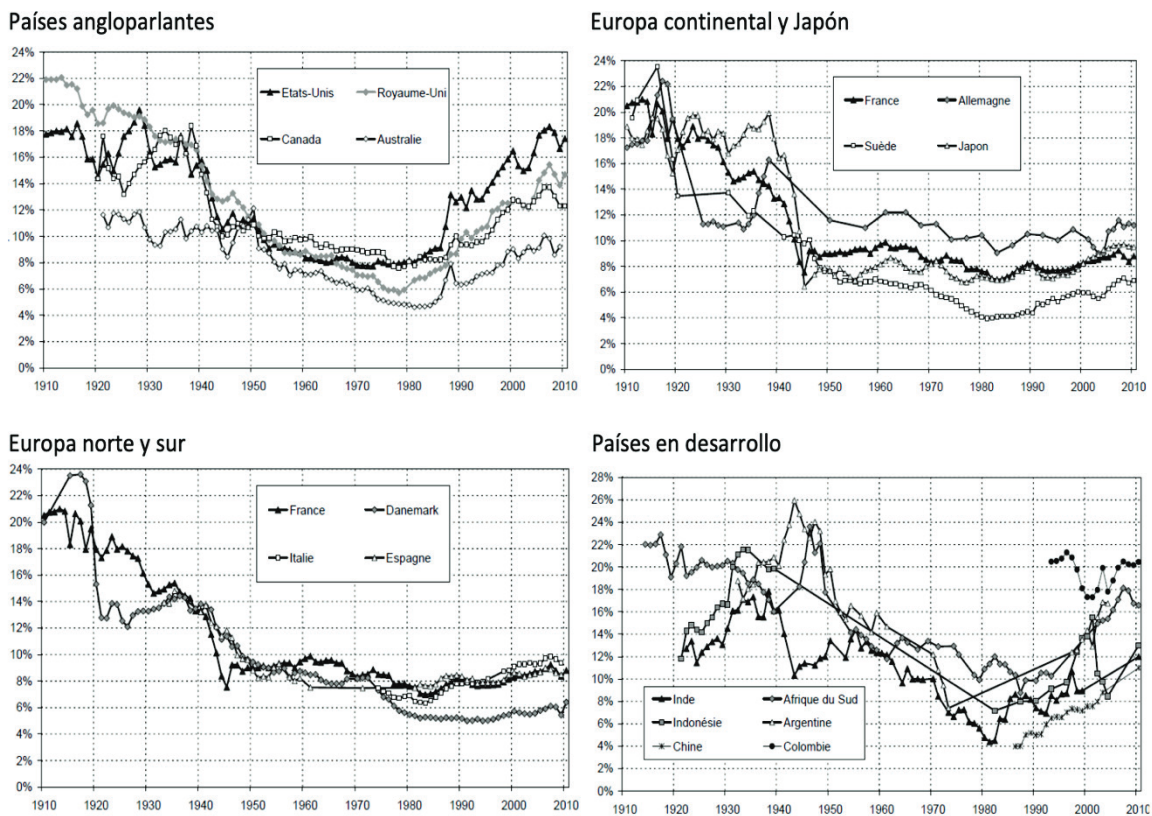
Siguiendo el análisis de la distribución de la renta de los trabajos de Thomas Piketty (realizados con Facundo Alvaredo, Anthony B. Atkinson y Emmanuel Saez, entre otros), donde se utilizan las series históricas y los trabajos elaborados a partir de los registros fiscales de diferentes países para largos periodos de tiempo, permiten realizar un análisis de la distribución de la renta por percentiles, observando cómo se han distribuido los ingresos, con especial énfasis en el top (que va del 0,01% al 10%), mostrando su nivel de ingresos como parte de la riqueza nacional.

Lo primero que se observa en los datos de Piketty (2014) es un considerable acaparamiento de entre el 40% el 50% de los ingresos por parte del top 10% de la población perteneciente a los individuos con más ingresos entre el 1910 y 1940, seguido de una tendencia a la baja hasta 1970, y a partir de este año vuelve a haber una subida de los ingresos por parte del top 10%, superando los niveles de los años 20 en 2008. Esta tendencia, observada en EE.UU. es generalizada para los países desarrollados aunque con matices: para los países europeos la evolución es más suave que para EE.UU. y otros países anglosajones, acaparando el top 10% de los más ricos el 35% de los ingresos frente al 47% de EE.UU. en 2010.

A la vez, dentro de Europa se puede distinguir una tendencia más acentuada en la Europa continental y Japón, donde el top 10% ha captado en torno al 7 y el 11% de los ingresos, mientras que en los países del norte y sur, encontrándose España entre estos

últimos, los ingresos por parte del 10% ha sido entorno al 6 y al 10%. Destaca en la Europa continental, la divergencia de Alemania respecto a los otros países, y los bajos niveles de ingresos del top observado en Suecia. Por parte de los países en desarrollo, durante los años 1920 y la segunda mitad de los años 30, se observa un aumento generalizado de la desigualdad, captando el top 10% entre el 18% y el 20% del ingreso nacional. A partir de los 40 en Argentina y África del sur hay una tendencia al alza, llegando en Argentina el top 10% a acaparar el 26% de los ingresos, y en África el 24% mientras sucede lo contrario para la India. Entre los años 1950 y los 80 hay una 11 tendencia general a la disminución de los ingresos por parte del top 10% y a partir de los 80, la tendencia al alza es generalizada

Gráfico 14. Comparación del top 10% entre países, 1910-2010.



Fuente: Piketti (2014).

¿Cómo produce la desigualdad el capitalismo? De diferentes maneras, pero la más habitual es la siguiente: «Cuando la tasa de rendimiento del capital supera de modo constante la tasa de crecimiento de la producción y del ingreso –lo que sucedía hasta el siglo XIX y amenaza con volverse la norma en el siglo XXI–, el capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias, que cuestionan de modo radical los valores meritocráticos en los que se fundamentan nuestras sociedades democráticas»

(Piketty, 2014, p. 15). Y es lo que está ocurriendo ahora como nunca lo había hecho antes en el siglo XX. De hecho, se pregunta Thomas Piketty (2014, p. 473): «¿Podrían llevar las fuerzas de la globalización financiera, en el siglo que se inicia, a una concentración del capital aún más grande que todas las observadas en el pasado?»

Nunca había habido una desigualdad tan grande como ahora. Por ejemplo, en 1688 la renta anual de las 186 familias más ricas de Inglaterra era de 2.600 libras esterlinas al año como media, mientras que las 450.000 familias más pobres tenían una renta anual de 15,5 libras cada una, es decir, 168 veces menos (Phelps, 1999, p. 22), lo que, aunque refleja una desigualdad escandalosa, era muchísimo menor que la actual. Y las diferencias entre países no eran tan profundas como hoy día. En efecto, los historiadores calculan que la brecha entre el país más rico y el más pobre podía ser de 5 a 1, y que los ingresos por persona en los países europeos apenas era el doble que el de India o China (Landes, 2000), mientras que la diferencia entre los diez países más ricos del mundo y los diez más pobres puede ser ahora de 30 a 1, y de 400 a 1 la brecha entre Suiza y Mozambique (Milanovic, 2005, pág. 53) y la renta per cápita de Qatar supera a la del país más pobre en 428 veces. No olvidemos que una persona que haya nacido en Noruega o Suecia tendrá una mucho mayor esperanza de vida y más oportunidades sanitarias y educativas que otra persona nacida en el África subsahariana o en algún país pobre de Asia o de América Central, donde la esperanza de vida es de unos 32 años menos.

Las desigualdades se observan de una forma especial en las grandes empresas. En efecto, como señalan Wilkinson y Pickett (2009), en 2007, los directores ejecutivos de las 365 mayores empresas de Estados Unidos cobraban más de quinientas veces el salario del empleado medio, y tales diferencias no han hecho sino aumentar desde entonces, a pesar de la crisis. De hecho, en las quinientas empresas reseñadas por Fortune, las diferencias salariales en 1997 eran casi diez veces mayores que en 1980, que es justo cuando más empezaron a subir las desigualdades.

Los informes recientes de Oxfam muestran que actualmente «8 personas poseen ya la misma riqueza que 3.600 millones de personas, la mitad más pobre de la humanidad» (Oxfam, 2017, pág. 1) y que el «82 % del crecimiento de la riqueza mundial del último año ha ido a parar a manos del 1 % más rico, mientras que a la mitad más pobre de la población mundial no le ha llegado nada de ese crecimiento» (Oxfam Intermon, 2018, pág. 12). Aunque la proporción del 1 % y el 0,1 % más rico es llamativa, el hecho de centrarse en estos grupos conlleva el riesgo de ocultar otro problema creciente en materia de desigualdad: la disminución y el estancamiento de las condiciones de vida de los hogares de ingresos medios» (PNUD, 2018, p. 4).

Por último, la desigualdad está incrementándose muy peligrosamente en las últimas décadas, agravada aún más si cabe por las crisis y la pandemia. El número de millonarios está aumentando, pero el número de pobres más aún. Y lo que es peor, esa desigualdad está aumentando tanto en períodos de recesión económica como en períodos de expansión.

Con el objetivo de paliar las consecuencias negativas de la desigualdad surgieron los denominados Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas, ocho objetivos de desarrollo internacional que los 192 miembros de las Naciones Unidas y una serie de organizaciones internacionales acordaron alcanzar para el año 2015 con el fin de acabar con la pobreza. Entre ellos figuraban los siguientes: reducir la pobreza extrema, reducir las tasas de mortalidad infantil, luchar contra epidemias de enfermedades, como el VIH/SIDA, y fomentar una alianza mundial para el desarrollo.

Los ODM fueron revolucionarios porque ofrecieron un discurso común para alcanzar el acuerdo global. Los ocho objetivos eran realistas, fáciles de comunicar y contaban, además, con un mecanismo claro para su cuantificación y seguimiento.

El progreso alcanzado con los ODM fue sustancial, sin embargo, el alcance de los logros fue desigual. En enero de 2016, los ODM fueron reemplazados por la nueva Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, aprobada en septiembre de 2015 por 193 Estados Miembros de Naciones Unidas, tras un proceso consultivo mundial sin precedentes de más de tres años. La nueva agenda está enfocada en la construcción de un mundo sostenible en el que se valoren de igual manera la sostenibilidad del medio ambiente, la inclusión social y el desarrollo económico, e incluyendo la desigualdad como un objetivo más.

Gráfico 15. Objetivos de Desarrollo sostenible. Agenda 2030.



Fuente: PNUD.

C) Cambio Estructural: Población, Estructura Productiva, Comercio y estado

De forma breve, si hacemos una foto global del mundo desde el punto de vista del cambio estructural podemos afirmar que, a lo largo del siglo XX ha habido un **sostenido aumento de la población mundial**. De hecho, se ha producido la duplicación de la esperanza de vida, 1,4% incremento anual acumulativo, que si bien no ha sido distribuido con uniformidad, ha afectado principalmente a los países en vías de desarrollo. En los países desarrollados, lo más relevante poblacionalmente hablando son la mejora de la formación en nuevas tecnologías y mejora de la productividad.

En cuanto a la **estructura productiva** hay que señalar la transformación sufrida de modo general de economías centradas en la agricultura a la industria, y de ambas a los servicios.

Por último, uno de los principales acontecimientos que han configurado y afectado a todos los países ha sido la **mundialización de la economía**, que ha llevado al incremento de la renta a escala mundial, efecto de la cooperación multilateral en el comercio y balanza de capitales que ha llevado a la **globalización como rasgo distintivo** del siglo XX.

1.2.1. Grandes Etapas del S. XX y S. XXI. (Fases de Maddison)

Angus Maddison realizó una brillante periodización del desarrollo capitalista desde 1870. El crecimiento económico no ha sido constante desde 1820, ya que ha habido cinco grandes etapas distintivas:

- 1ª La primera revolución industrial, 1820/1870
- 2ª La segunda revolución industrial y la internacionalización de los mercados, 1870/1913.
- 3ª La economía del periodo de entreguerras, 1913/1950.
- 4ª La edad dorada de la economía occidental, 1950/1973, y
- 5ª Desaceleración del crecimiento: crisis, reestructuración y globalización, 1973/1986.

Las características clave que definen los periodos (fases) son cinco: cuál era la prioridad de la política económica de los gobiernos; cómo funcionaba el sistema monetario; cómo estaba configurado el mercado de trabajo; cuál era el grado de apertura al comercio internacional de las economías nacionales; y si existía libertad en la movilidad de los factores.

Cuando Maddison habla de las fases no lo hace como una secuencia de etapas progresivamente interrelacionadas (como Rostow). Tampoco se derivan de un modelo

teórico del ciclo económico o de ondas largas. Las fases vienen marcadas por accidentes históricos que perturban y rompen el sistema.

I. Fase Liberal: (comprende La primera revolución industrial, 1820/1870, la segunda revolución industrial y la internacionalización de los mercados, 1870/1913)

La fase liberal abarca todo el siglo XIX hasta principios del siglo XX, concretamente desde 1870-1913. Esta fase liberal viene tras un final del siglo XVIII con una revolución francesa (1789) dónde la burguesía surge como nueva clase social relevante y los objetivos económicos se resumen en un crecimiento económico, entendido éste como el aumento de riqueza. El aumento de riqueza se conseguía con el aumento de las plusvalías lo que resultaba de la suma de la mejora de los factores de producción, la mejora y desarrollo de nuevas formas de organización y el intercambio.

Esta fase liberal desarrolla la segunda revolución industrial que significó la expansión de la primera. Se generalizaron y mejoraron los avances que en su momento logró el Reino Unido. Los países en los que se expandieron los avances industriales fueron Francia, Alemania, Bélgica, Japón y Estados Unidos. Posteriormente, la industrialización se extendería a España, Rusia e Italia y más tarde por el resto de países occidentales. Décadas más tarde vivimos una **tercera** e incluso una **cuarta revolución industrial**.

Si bien en la 1ª revolución industrial se inicia el denominado Capitalismo industrial, es decir, el cambio de la economía global hacia un modelo de producción industrial y el crecimiento de la burguesía. Este modelo capitalista se basó en el desarrollo de industrias gracias a factores como el desarrollo tecnológico y científico o la masificación social en ciudades. Frente al modelo anterior basado en el modelo agrícola y ganadero junto a una industria más artesanal.

La mayor parte de la expansión de 1820-70 ocurrió en Europa y en los países fuertemente relacionados con el viejo continente. Así, en los nuevos países occidentales el PIB creció con mayor rapidez en este periodo que en cualquier otro. Ellos registraron la más rápida expansión demográfica así como el más rápido crecimiento per cápita. Entre 1820 y 1870, el 63% del crecimiento de la producción mundial tuvo lugar en Europa. Bélgica, Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido. La proximidad de estos países, el comercio sustancial entre ellos, la facilidad de la interacción intelectual y empresarial y las similitudes institucionales aseguraron la transmisión del progreso técnico. Fuera de Europa y de los nuevos países occidentales, el crecimiento del ingreso per cápita fue escaso. Asia y África mostraron sólo un progreso exiguo. El líder tecnológico durante este periodo fue el Reino Unido.

Gran Bretaña hizo mucho para difundir los frutos del cambio técnico mediante su política de libre comercio. Absorbió cerca de 1/4 parte de las importaciones del mundo. Ellas fueron principalmente alimentos y materias primas, sus exportaciones fueron principalmente bienes manufacturados. Fue el mayor proveedor de servicios relacionados con el comercio, tales como transporte marítimo, financiando a corto plazo el comercio y los seguros. El progreso de la tecnología del transporte, los ferrocarriles, los buques de vapor y la construcción del Canal de Suez también contribuyeron a reducir costos y a incrementar los beneficios del comercio. Como resultado el comercio exterior creció a un ritmo 4 veces más rápido que la producción mundial en este periodo. Esto condujo a economías de especialización como fuentes de progreso económico.

La proliferación de fábricas y la desde la perspectiva de las relaciones internacionales, con la II Revolución Industrial se consolidaron nuevas potencias mundiales. Alemania, Estado Unidos y Japón se convirtieron en actores internacionales de primer orden. El éxito de estas nuevas potencias se podía observar en diferentes aspectos. Alemania mostró su poderío en la guerra franco-prusiana, en la cual se impuso a Francia. Estados Unidos potenciaba su expansión hacia el oeste buscando nuevas tierras para colonizar. Japón, con la restauración Meiji, que condujo a la modernización del país.

De forma paralela se consolidó una nuevo modo de capitalismo, que tendía hacia un carácter monopolista. Por otra parte, la necesidad de buscar nuevos mercados llevó a una aceleración de proyectos imperialistas. Esta nueva situación, en las cuales las potencias industriales rivalizaban por conquistar nuevos territorios y ampliar sus mercados llevó a episodios de franca tensión, e incluso a conflictos bélicos. El culmen de esta situación fue, en última instancia, el estallido de la I Guerra Mundial.

En definitiva, podemos señalar que esta II Revolución Industrial significó la expansión de la primera. Se generalizaron y mejoraron los avances que en su momento logró el Reino Unido.

El crecimiento per cápita se aceleró en todas las regiones y en casi todos los países. Se elevó asimismo la tasa de crecimiento demográfico en regiones fuera de Europa Occidental, por lo que el PIB mundial creció a un ritmo más de 2 veces mayor que en 1820-70. La mayor aceleración fue en América Latina (sobre todo en Argentina y México), en Asia (sobre todo Japón), y África. Para el mundo en su conjunto, el crecimiento del PIB per cápita registrado en este periodo sólo fue superado por el de la edad de oro. Fue una época de mejoramiento de las comunicaciones y de una movilidad sustancial de factores. Hubo un flujo masivo de capital extranjero, en particular del Reino Unido que destinó cerca de la mitad de sus ahorros al exterior. La inversión francesa y la alemana también fueron muy importantes, y hubo flujos significativos de Estados Unidos y de

otros países. Una buena parte de esta inversión extranjera se destinó a la construcción de ferrocarriles.

De 1870 a 1913 hubo una migración internacional en gran escala con una salida de 17,5 millones de personas de Europa hacia los nuevos países occidentales. El comercio internacional siguió creciendo a un ritmo más rápido que la producción; pero su papel como fuerza impulsora del crecimiento fue menos espectacular que en 1820-70. Hubo aumento en los niveles arancelarios. Alemania adoptó un arancel más proteccionista en 1879, lo que provocó medidas de retorsión francesa en 1881 y 1892. Los más altamente protegidos fueron los países de América Latina, Rusia y Estados Unidos. El colonialismo alcanzó su apogeo en 1913, ya que es cuando los países europeos se habían repartido entre sí el continente de África. A ellos se habían unido Estados Unidos, Japón y Rusia en lo que se refiere a colonizar y reclamar para sí esferas de influencia en Asia. Japón logró un crecimiento más rápido que los otros países de Asia por medio de la inversión en educación, la occidentalización de sus instituciones y de un fomento intensivo de la industria por parte del gobierno. Con excepciones limitadas en Alemania y Japón, éste no fue un periodo en el que los gobiernos sintieron la necesidad de adoptar políticas activistas para promover el crecimiento. Supusieron que la libre operación de las fuerzas del mercado en condiciones de estabilidad monetaria y financiera automáticamente conduciría a algo como una asignación óptima de los recursos. Se creía que un régimen de impuestos bajos y la existencia de mercados laborales libres eran el mejor estímulo para la inversión. El gasto público se limitaba, principalmente a la provisión del orden público y la defensa nacional. El gasto social era reducido y generalmente cubría sólo la educación primaria y las medidas preventivas de salud, aunque Bismarck empezó a proporcionar pensiones y subsidios de asistencia social en el decenio de 1880 y Lloyd George introdujo medidas similares en el Reino Unido en 1909. La existencia de instituciones estables y la libertad de mercados también caracterizaron las transacciones internacionales. La mayor parte del mundo se adhirió a tipos de cambio fijos al adoptar el patrón oro que el Reino Unido había practicado desde 1821.

Durante toda esta fase vemos como los países desarrollados evolucionan desde el capitalismo industrial de principios de siglo hasta el capitalismo monopolista lo cual tiene una serie de consecuencias sobre la esfera productiva y la esfera del consumo.

ESFERA PRODUCTIVA:

A principios del siglo XIX en el capitalismo industrial las fuentes de energía más utilizadas eran el carbón y la energía hidráulica, mientras que a finales del siglo, cuando comienza el capitalismo monopolista, las fuentes de energía más utilizadas pasan a ser el petróleo y

la electricidad. Todo lo cual tiene grandes implicaciones, sobre todo en los modos de producción, evolucionándolos y aumentando la capacidad de la misma. Se pasa de un modelo de producción de sistema fabril (pocos trabajadores pero haciendo multitud de actividades) al Taylorismo y, después, al Fordismo (en esta etapa se inicia pero se consolida después en las siguientes).

Taylorismo

A fines del siglo XIX el desarrollo del capitalismo promovió un avance incesante de las técnicas productivas y de la ciencia aplicada al desarrollo industrial. Las empresas, que competían entre sí por controlar los mercados, buscaban reducir sus costos de producción. El avance tecnológico, las nuevas máquinas, los medios de transporte más veloces, el uso de la electricidad permitía abaratar los costos; también influía en éstos la forma de organizar las tareas dentro de las fábricas.

El ingeniero y también economista **Frederick W. Taylor (1856 - 1915)**, introduce la utilización de métodos científicos cartesianos en la administración de las empresas. Sus estudios buscaron alcanzar la eficiencia y eficacia del proceso industrial. Para ello hizo un estudio con objetivo de eliminar los “movimientos inútiles” del obrero y establecer, por medio de cronómetros el tiempo necesario para realizar cada tarea específica, es decir, hace una **organización científica del trabajo o Taylorismo**

Los primeros pasos fueron la imposición de una disciplina muy severa y una mayor división del trabajo, para que cada obrero realizara sus tareas.

El control flexible y mecanicista elevó fuertemente la producción de las industrias, disminuyendo los costes productivos pero en contrapartida generó muchos despidos e insatisfacción por parte de los obreros que se sintieron perjudicados con la nueva metodología, ya que se pagan salarios bajos (pagando menos dinero por cada pieza para que hicieran más). Además, para que funcionara este sistema buscaron vigilar a los trabajadores con un grupo especial de trabajadores encargados de la supervisión, organización y vigilancia.

Taylor creía que ofreciendo instrucciones sistemáticas a los trabajadores, aumentaría la producción y la calidad de los productos y servicios, también creía que cualquier trabajo necesitaba un estudio preliminar que determine una metodología propia, capaz de generar el máximo desarrollo y capacitación de los colaboradores.

A través del control de las actividades y de normas procedimentales, consideraba que los trabajos debían ser ejecutados de acuerdo con una secuencia y tiempo pre-programados. Para Taylor el buen empleado es aquel que no discute órdenes y hace lo

que le mandan hacer, sin cuestionar y sin imponerse. Simplemente así, la gerencia planea y los obreros realizan las tareas que le son determinadas. Las ideas de Taylor inspiraron un modelo de producción industrial que vendría a revolucionar las industrias en el siglo XX en los siguientes 4 aspectos:

- 1) Aumentó la destreza de los obreros a través de la especialización y conocimiento técnico
- 2) Mayor control del tiempo en la planta (mayor acumulación de capital)
- 3) Idea inicial del individualismo técnico y la mecanización del rol.
- 4) Estudio científico de movimientos y tiempo productivo.

Fordismo

El Fordismo es una metodología científica ideada por el empresario Henry Ford (1863 a 1947), caracterizada por la producción masiva que revolucionó la industria automovilística en 1914, cuando se creó la primera línea de montaje automatizado del mercado de masa para automóviles. Ford creó cadena de montaje, la gerencia especializada y usó un número elevado de trabajadores con salarios altos.

El fordismo promovió la especialización, la transformación del esquema industrial y la disminución de los costes de producción. Todo ello se logró, no a coste del trabajador, sino a través de una **estrategia de “expansión del mercado”**. La razón que esgrimía H. Ford en su idea es que si hay mayor volumen de unidades, debido a la revolucionaria técnica de ensamblaje y su coste es reducido, habrá un excedente que superaría numéricamente a la elite tradicional y única consumidora.

De este modo aparece el obrero especializado con un status superior al obrero o proletariado de la industrialización y también surge la clase media del modelo norteamericano que se transformará en la cara visible del nuevo estilo de vida americano.

La creación del automóvil en serie se extrapolaría al crecimiento de ciudades, autopistas, televisores, lavadoras....etc.

Así, se podría resumir 5 los elementos centrales del Fordismo:

- Producción en serie.
- Profundización del control de los tiempos productivos del obrero (vinculación entre el tiempo y la ejecución).
- Disminución de los costes productivos y aumento de la circulación de mercancías e interés en aumentar el poder adquisitivo de los asalariados.
- Políticas de acuerdos entre obreros organizados y el capitalista.
- Aumento de la división del trabajo.

ESFERA DE CONSUMO:

Durante el siglo XIX aumenta la capacidad de consumo debido a que aumentan los distintos componentes de la demanda agregada (consumo, inversión, gasto público y sector exterior). El gasto público aumenta puesto que es cuando se produjo el nacimiento del estado de bienestar en algunos de los países desarrollados más importantes como Reino Unido, Alemania y Francia.

En los países subdesarrollados, una pequeña parte va a conseguir independizarse de las metrópolis, pero la mayor parte del mundo subdesarrollado van a seguir siendo colonias con las relaciones de subordinación y relaciones comerciales desfavorables que ello conlleva.

Todas estas situaciones de la fase liberal, tuvo como efecto una nueva configuración del capitalismo y del orden internacional, lo cual dio lugar a una época de tensión entre las diferentes potencias industriales, en su intento de ampliar sus mercados que nos lleva a la siguiente fase del periodo de entreguerras o Fase de políticas de molestar al vecino.

II. Fase de Políticas de Molestar al Vecino (1913-1950)

Esta fue una época profundamente convulsionada por la guerra, la depresión y por las políticas dirigidas a empobrecer al vecino. Fue una edad en la que las concepciones del capitalismo estuvieron cambiando, en particular en Europa en donde la participación del gasto del sector público en la economía observó un incremento muy sustancial, así como la intervención de los gobiernos en la economía. Se establecieron regímenes fascistas en Italia, Portugal y España. Rusia se apartó del mundo capitalista para experimentar con una economía autárquica de planificación centralizada. Estos años fueron muy complejos por lo que resulta útil dividir estos años en los siguientes periodos:

- de 1913 a 1928: 1ª Guerra Mundial y Tratado De Versalles
- de 1929 a 1938: la Gran Depresión
- de 1939 a 1950: 2ª Guerra Mundial y Expansión Post-bélica.

1) 1913-1928: 1ª Guerra Mundial y Tratado de Versalles:

De 1913 a 1929 La región de Europa Oriental fue la más perjudicada. Hubo 3.3 millones de muertes militares causadas por la 1ª Guerra Mundial. Otros 10 millones de personas murieron por acontecimientos relacionados con la Revolución rusa, la guerra civil y la intervención extranjera. La colectivización forzada de la agricultura y la represión política que acompañaron el cambio del capitalismo al colectivismo produjeron un sufrimiento masivo en Rusia y en Ucrania en las décadas de 1920 y 1930. En 1930, Stalin lanzó su

ambicioso plan de colectivización de la tierra, proceso que debía completarse en dos años que se aplicó con especial virulencia en Ucrania, uno de los mayores productores de trigo del mundo. Muchos campesinos ucranianos se resistieron y se ordenó requisar los productos agrícolas durante un año para doblegar la oposición de la población a la colectivización provocando una gran hambruna que significó la muerte de 7 a 10 millones de ucranianos, en su mayoría campesinos y propietarios, entre 1932 y 1934. Muchas fronteras fueron redefinidas en Europa Oriental, ya que Alemania fue truncada y los imperios austro-húngaro y turco desaparecieron. Estonia, Finlandia, Letonia, Lituania, Checoslovaquia, Polonia y Yugoslavia surgieron como nuevas entidades nacionales. La división del imperio austro-húngaro condujo a nuevas barreras arancelarias, desquició las rutas tradicionales de transporte y creó problemas masivos de ajuste a las situaciones nuevas de mercados. Polonia tuvo que forjar una economía nacional de tres diferentes monedas y zonas fiscales. La guerra produjo una caída del PIB en casi todos los países de Europa Occidental, con el mayor daño en los niveles de vida registrado en Bélgica, Francia y Austria. No se volvió a alcanzar el nivel del PIB de Europa Occidental de 1913 sino hasta 1924; durante una década, el producto per cápita se mantuvo muy por debajo de los niveles prebélicos. A pesar de los problemas de 1924 a 1929 se registró una tasa respetable de crecimiento en la economía mundial (3.5 por 100 anual en Europa Occidental; 3.4 por 100 en los nuevos países occidentales; 4.6 por 100 en América Latina; y 1.9 por 100 en Asia). Hubo un resurgimiento del comercio mundial (un incremento anual del volumen de 5.7 por 100) que parecía augurar un regreso a la "normalidad" y algún resarcimiento de las oportunidades de crecimiento que habían sido frustradas por la guerra. La posición financiera cambia tras la restauración del patrón oro poniendo en cabeza a EE.UU. junto al Reino Unido y Francia.

ESFERA PRODUCTIVA Y DE CONSUMO:

Una vez vuelta a normalidad prebélica, en los países desarrollados, los avances en sistemas de producción llevan a un aumento de la productividad del trabajador por encima del crecimiento de sus salarios lo que lleva a un aumento de la producción total muy por encima de la Demanda agregada. De modo que la demanda agregada era incapaz de absorber la oferta agregada lo que lleva a muchas economías, en concreto a EE.UU. a una caída en su nivel de renta, lo que hace que cierre fronteras y caigan sus importaciones trasladando esa caída de renta al resto de las economías del mundo y provocando una caída de la riqueza a nivel mundial y el inicio de lo que se denominará la Gran Depresión.

En cuanto a los países en vías de desarrollo (PED) como siguen siendo colonias sufren los efectos en mayor medida que sus países colonizadores.

2) 1929-1938: La Gran Depresión

De 1929 a 1938 la ilusión de normalidad fue destruida por la gran depresión, cuyos epicentros estuvieron en Estados Unidos y en Alemania. El impacto de la depresión sobre el PIB mundial fue mayor que el de la Primera Guerra Mundial.

Gráfico 16: Variación del PIB durante la Gran Depresión.

Variación máxima del PIB entre 1928 y 1935

Austria	-22,5	Checoslovaquia	-18,2
Bélgica	-7,9	Polonia	-20,7
Francia	-14,7	URSS	-1,1
Alemania	-24,5	Hungría	-9,4
Países Bajos	-7,8	Media	-9,6
Noruega	-7,8	Argentina	-13,7
Suiza	-8,0	Chile	-30,0
Gran Bretaña	-5,8	México	-20,8
Media	-9,9	Perú	-25,8
Canadá	-29,6	Venezuela	-22,6
Estados Unidos	-28,5	Media	-17,0
Media	-20,5	China	-8,7
Grecia	-6,5	Indonesia	-9,3
España	-6,1	Japón	-7,3
Media	-6,3	Media	-4,4

Fuente: Maddison (1986).

El orden económico internacional y las aspiraciones de las políticas económicas nacionales fueron afectados muy poderosamente por la depresión. Se desplomó el mercado internacional de capitales y se destruyó el orden de regímenes liberales del comercio. El volumen de comercio mundial cayó en más de 1/4 parte, y el punto máximo de 1929 no se volvió a alcanzar sino hasta 1950. En la década de 1930, la recuperación de la depresión fue mucho más exitosa en Europa que en América del Norte. El Estado jugó un papel más intervencionista en la estimulación de la recuperación. En Alemania la mezcla de políticas autárquicas tuvo éxito en restaurar el crecimiento de la producción y el empleo, pero se destinó una proporción cada vez mayor de los recursos a fines militares y a la preparación del país para la guerra. En Estados Unidos, donde el colapso financiero y sus consecuencias profundamente depresivas fueron una preocupación predominante de política. A pesar de poner en marcha el New Deal, la recuperación económica no se hizo evidente hasta el inicio de la Segunda Guerra Mundial.

ESFERA PRODUCTIVA:

Durante los años de la Gran Depresión, el volumen de comercio mundial debido a que los países desarrollados ponen en marcha políticas proteccionistas materializándose mediante devaluaciones competitivas. Dichas devaluaciones se mantienen durante la

década de los 30 y su balance es muy negativo ya que produce un estancamiento del comercio internacional y con ello se agudiza la crisis.

Las reacciones internas a dichas políticas proteccionistas se pueden diferenciar en 2 etapas:

- a) entre 1929-1933: en las que se llevan a cabo políticas basadas en un estricto control del gasto público para lograr el equilibrio presupuestario, lo que denominaron dogma presupuestario, que solo contribuyó a agudizar la crisis
- b) de 1933-1939, debido a las políticas erróneas aplicadas en la etapa anterior, Brüning en Alemania va a dar el paso a Hitler y Hoover en Estados Unidos va a dar el paso a Roosevelt.

En Estados Unidos, Roosevelt plenamente consciente de la imposición de las teorías keynesianas, pone en marcha el denominado “New Deal”, interviniendo en todos los sectores y ámbitos de la economía estadounidense.

En Alemania el gasto público sirve para reactivar la economía también, pero no lo hacen para seguir las ideas keynesianas sino para gastar militar y ensalzar el régimen nazi.

Esta crisis de la década de los 30 afectará, muy negativamente a los países en vías de desarrollo ya que se va a producir la ruptura del modelo primario exportador, al depender de la demanda externa que estaba francamente mermada.

ESFERA CONSUMO:

En cuanto al consumo, obviamente en esta década se va a ver francamente afectado tanto para los países desarrollados como para los de envía de desarrollo. El descenso es mundial a pesar de que suba el gasto público, tal y como hemos comentados, los efectos negativos en consumo, inversión y las políticas proteccionistas llevarán a una caída general de la demanda agregada mundial.

3) 1939-1950: 2ª Guerra Mundial y Expansión Postbélica

La economía mundial salió mejor parada de la 2ª Guerra Mundial que lo que se pudiera pensar en años de un conflicto tan generalizado y violento. En nuevos países occidentales, la producción hizo más que duplicarse (una tasa de crecimiento anual de casi 13 por 100), pues se movilizó la gran capacidad ociosa que existía en la economía para fines de producción bélica. Por países, el impacto de la guerra fue muy desigual. Dentro de Europa Occidental, los países más afectados fueron Bélgica, Francia, los Países Bajos y Noruega, y no cabe duda de los costos inmensos de la guerra para Grecia, Polonia, la URSS y Yugoslavia. Los niveles de vida de tiempos de guerra en Europa Occidental cayeron

mucho más, relativamente, que lo que habían caído en la Primera Guerra Mundial. En Francia, el nivel de producción durante la ocupación promedió menos de 2/3 del nivel registrado en 1938, y los gravámenes de la ocupación absorbieron 1/3 de esa producción, por lo que los niveles franceses de consumo de tiempos de guerra fueron sólo de cerca del 45 por 100 de los niveles registrados en 1938.

Gráfico 17. Evolución del PIB desde 1938-1944.

Austria	18,0	Dinamarca	1,8
Bélgica	-15,7	Reino Unido	22,0
Francia	-49,7	Australia	32,4
Alemania	24,2	Canadá	75,4
Países Bajos	-46,7	Estados Unidos	114,4
Noruega	-12,7	España	30,5
Suecia	20,9	Japón	16,6

Fuente: Maddison (1986).

La experiencia belga, neerlandesa y noruega fue similar a la de Francia. La peor experiencia se tuvo en Grecia, Polonia, la URSS y Yugoslavia, debido a que sus habitantes eran vistos por los nazis como infrahumanos. En estos países los niveles de vida en tiempos de guerra cayeron por debajo de los niveles de subsistencia. En Alemania misma la reducción de los niveles de vida en tiempos de guerra fue pequeña, debido a los fuertes gravámenes que se impusieron en el resto de Europa y a la utilización de trabajadores extranjeros para mantener la producción nacional de alimentos. En el Reino Unido, los niveles de consumo per cápita cayeron, en promedio, en menos de 10 por 100. Agotados sus propios recursos, la ayuda estadounidense y canadiense permitió amortiguar la caída de los niveles de vida.

El año 1948 fue el punto de arranque de la posguerra porque la producción era ya más alta que en 1938. Estos años en Europa se caracterizaron por muchos trastornos, con la reconfiguración de divisiones territoriales, con millones de desplazados y refugiados en campamentos, con gravísimas dificultades de balanza de pagos, con la reasignación de la fuerza laboral de ocupaciones de tiempos de guerra a ocupaciones de tiempos de paz y con un inventario de capital que había sufrido severamente de los daños y la negligencia de los tiempos de guerra. El futuro también estaba ensombrecido por la Guerra Fría que condujo a la incorporación de las economías de Europa Oriental al bloque soviético. La conformación del orden post-bélico no surgió sino hasta que empezó a funcionar el Plan Marshall en 1948. En Asia, estos años vieron el colapso del imperio japonés, la guerra civil en China, la desintegración de los imperios británico, neerlandés y francés. Hubo una transición muy turbulenta a la independencia en Indonesia y en las diferentes partes de la Indochina francesa y una partición muy reñida y amarga de la India. En Estados

Unidos, los problemas de transición de la guerra a la paz fueron de un orden completamente distinto; el PIB cayó en 1/4 parte de 1944 a 1947 conforme se desmovilizaban las tropas y la economía de guerra y se desplazaban los recursos hacia actividades más pacíficas. En 1948, esto fue seguido por una reasignación militar en el exterior y el establecimiento del Plan Marshall de ayuda a Europa.

ESFERA PRODUCTIVA:

Tras la 2ª Guerra Mundial, la etapa post-bélica va a producir muchos cambios en la esfera productiva que hacen que sea la de mayor crecimiento en términos de PIB, siendo dicha etapa, dónde se inicia la producción el consumo de masas.

Esta situación se debe fundamentalmente a un incremento muy importante en la tecnología y a los cambios del modelo energético en el cual se aumenta la dependencia del petróleo y la demanda de la energía eléctrica, derivadas de la mecanización y del consumo humano que se hace de ambas energías.

El fordismo se generaliza en todos los ámbitos y sistemas de producción que llevo a disminuciones de costes e incrementos de la productividad.

En esta etapa empieza a aplicarse el “principio fordista de determinación de los salarios” dentro de los convenios colectivos en los que se dice que los salarios deben seguir la senda de la productividad, es decir, que la productividad aumenta en relación a la renta.

$$\Delta \text{productividad} \rightarrow \Delta \text{renta}$$

La aplicación de este principio unido a una inflación que durante esa etapa se va a mantener a niveles muy moderados o bajos, siendo siempre ésta menor que la productividad, produce un incremento salarial real de los trabajadores.

$$\Delta \dot{p} < \Delta \text{productividad} \rightarrow \Delta \text{salarario real}$$

Todo esto conduce a un crecimiento enorme en la etapa post-bélica que inicia la producción y consumo de masas, en un momento que la oferta pudo ser absorbida por la demanda debido a ese incremento salarial.

ESFERA CONSUMO:

Tal y como se puede deducir de lo anteriormente comentado, se va a producir un crecimiento de los componentes de la demanda agregada:

El consumo privado aumenta debido al aumento de los salarios de la aplicación del principio fordista de determinación de los mismos. La inversión privada también aumenta debido a las buenas expectativas empresariales, la reinversión de importantes

beneficios y a los bajos tipos de interés que había en el momento. El gasto público aumenta considerablemente debido a la consolidación del estado de bienestar en muchos países desarrollados y el sector exterior muestra saldos positivos debido a la creciente internalización económica que experimenta el mundo en ese momento.

Por otro lado, se está produciendo el proceso de descolonización de la mayor parte de los países en vías de desarrollo, dando paso a nuevas relaciones entre países desarrollados y PED (dejan de ser metrópolis y colonias). Como consecuencia, articulan una nueva División Internacional del Trabajo (DIT), determinadas relaciones comerciales y determinadas relaciones financieras que configuran el nuevo status y relaciones entre los países.

Hay que decir que aunque las relaciones hayan cambiado a los países en vías de desarrollo se les sigue manteniendo y asignando las mismas funciones que cuando eran colonias por lo que se mantiene una Relación Real de Intercambio (RRI) desfavorable.

Tras. El proceso descolonizador se distinguen dos nuevas áreas de países en vías de desarrollo:

- 1) África y Asia Meridional
- 2) América Latina y Sudeste asiático: en los que países, en un momento u otro, y con diferentes grados de éxito, inician los procesos de industrialización: agrario primario-exportador, modelo de industrialización sustitutiva de exportaciones o modelos de industrialización sustitutiva de importaciones.

III. Edad de Oro (1950-1973)

Los años de 1950 a 1973 fueron una edad de oro de prosperidad sin paralelo. El PIB per cápita mundial creció 2,9 por 100 anual -más de 3 veces la rapidez que entre 1913/1950-. El PIB mundial creció 4,9% anual y las exportaciones 7%. Se puede observar este dinamismo en todas las regiones. En todas ellas, el PIB per cápita creció con mayor rapidez que en cualquier otra fase. Esta aceleración fue mayor en Europa y en Asia. Las economías del Occidente crearon un orden internacional que funcionaba con códigos de comportamientos explícitos y racionales y con una base institucional fuerte y flexible para la cooperación (OCEE, OCDE, FMI, Banco Mundial) que no había existido antes. La escisión entre Este-Oeste reforzó la armonía de intereses entre las economías capitalistas, de modo que no se repitieron las querellas ni los comportamientos dirigidos a empobrecer al vecino que se dieron en los años prebélicos. Estados Unidos desempeñó su liderazgo en forma responsable y generosa, proporcionando un flujo sustancial de ayuda para Europa cuando más se necesitaba, promoviendo procedimientos para la cooperación

articulada y la aplicación de políticas de libre comercio. Hubo una expansión enorme del comercio en las economías capitalistas avanzadas, lo que ejerció una influencia dinámica en toda la economía mundial. El comercio internacional experimentó una gran aceleración que acompañó la creación de un nuevo orden liberal. Los mayores beneficios se obtuvieron en Europa Occidental, Europa Meridional y Asia, donde el promedio anual de crecimiento fue de 8.6%, 7.6% y 8% respectivamente. Entre 1950 y 1973, todos los países de Europa Occidental tuvieron un crecimiento de la productividad del trabajo mucho más rápido que Estados Unidos. En 1950, después de ocho décadas de creciente rezago, su productividad media era menos de la mitad del nivel de Estados Unidos; pero para 1973 se habían acercado más a las fronteras de la tecnología e iban a seguir avanzando sobre esta trayectoria después de 1973. Las ganancias proporcionales en Japón fueron aún más espectaculares, aunque los niveles de la productividad del trabajo japoneses todavía se mantuvieron por debajo de los de Europa. En Europa Meridional, el crecimiento en 1950-73 fue aún mejor que en Europa Occidental en todos los aspectos importantes (crecimiento del PIB, PIB per cápita y productividad del trabajo). En Europa Oriental, los años 1950-73 vieron también tasas de crecimiento muchísimo más rápidas que en el pasado. No cabe duda de que hubo una aceleración sustancial del crecimiento. Los costes fueron más elevados que en el Occidente, debido a que las tasas de inversión y los insumos laborales fueron proporcionalmente más altos y la asignación de recursos fue menos eficiente en las economías de planificación centralizada. Los compromisos militares fueron asimismo proporcionalmente más elevados que en el Occidente, de modo que el consumo creció con bastante mayor lentitud que el PIB. En Asia el rasgo más notable fue la aceleración general del crecimiento. Japón tuvo el mejor resultado, pero Corea del Sur y Taiwán también manifestaron unos datos extraordinariamente buenos. En los otros países de Asia, la tasa de progreso en la edad de oro fue más modesta que en Europa. Los países de África empezaron en 1950 con un PIB per cápita medio un poco más alto que en Asia. África fue la última zona en salir del colonialismo. La educación, la salud y la infraestructura eran muy deficientes y muchos países continuaron con una fuerte dependencia de cuadros de administradores extranjeros. Su crecimiento demográfico fue rápido, pero el PIB per cápita aumentó menos que en cualquier otra región. El carácter nuevo de tales países como Estados-nación condujo a muchos de sus gobernantes a tratar de forjar la unidad nacional mediante la creación de regímenes unipartidistas. Esto reforzó una tendencia hacia el dirigismo que condujo a distorsiones de los mercados. No obstante, en la edad de oro, el ingreso per cápita africano creció en un promedio de 1,8 % anual.

ESFERA PRODUCTIVA:

La edad de oro mantiene incrementa la senda iniciada en la época post-bélica de modo que siguen los avances tecnológicos y los cambios del modelo energético derivados de la mecanización y del consumo humano que se hace de ambas energías.

Sigue la Aplicación del fordismo y el establecimiento de los salarios en función de la productividad y, por tanto, el crecimiento de la producción y consumo de masas.

ESFERA CONSUMO:

En la Edad de Oro se sigue incrementando la demanda agregada por el crecimiento de todos sus componentes:

El consumo privado aumenta debido al aumento de los salarios de la aplicación del principio fordista de determinación de los mismos. La inversión privada también aumenta debido a las buenas expectativas empresariales, la reinversión de importantes beneficios y a los bajos tipos de interés que había en el momento. El gasto público aumenta considerablemente debido a la consolidación del estado de bienestar en muchos países desarrollados y el sector exterior muestra saldos positivos debido a la creciente internalización económica que experimenta el mundo en ese momento.

Los países En vías de desarrollo avanzan pero se sigue manteniendo la misma división y la misma relación que en la fase anterior, por lo que se mantiene una Relación Real de Intercambio (RRI) desfavorable.

Las áreas de países en vías de desarrollo:

- 1) África y Asia Meridional
- 2) América Latina y Sudeste asiático.

IV. Fase de Expectativas Decrecientes (1973- 86)

La crisis del petróleo lo cambió todo. Este momento decisivo dio lugar a una profunda agitación en el discurso y la acción política que, de Norte a Sur, afectó a todos los países del mundo.

Las naciones árabes impusieron un embargo petrolero justo cuando la situación militar estaba dando un vuelco, luego, en enero de 1974, pusieron fin al embargo a cambio de que el precio del crudo se multiplicara casi por cuatro. En 1979, volvieron a triplicar el precio del crudo. Estas medidas marcaron el final del crecimiento económico sin precedentes que Europa y Occidente habían disfrutado desde finales de los años cuarenta. Impusieron tanto una subida inflacionista de los precios como un impuesto deflacionista

sobre la actividad económica interna. Los gobiernos occidentales y Japón se esforzaron por hacer frente a la inflación provocada por la subida de precios y, para algunos, a la recesión causada por las contramedidas monetarias que siguieron. El embargo de petróleo y la subida de precios supusieron la sentencia de muerte de los «treinta gloriosos». Las tasas medias de crecimiento anual del PIB de las ocho principales economías capitalistas -Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia, la RFA, Suecia, Japón y Canadá- se redujeron aproximadamente a la mitad entre los años 1960 y 1974-1980, mientras que las tasas de inflación se duplicaron o triplicaron a trompicones tras las dos subidas de los precios del petróleo (OPEP I y OPEP II) (Lindberg y Maier, 1985).

El fin de la cooperación entre productores de petróleo socavó las antiguas relaciones clientelistas que habían existido entre los regímenes de Medio Oriente y Occidente, en particular minando una monarquía iraní considerada demasiado complaciente con Occidente y dando lugar a una revolución teocrática basada en rigurosos principios islámicos. También contribuyó a la aparición de una amplia reacción contra el desarrollo predominante, aunque incoherente, de lo que puede denominarse el Estado keynesiano del bienestar.

El Acuerdo de Bretton Woods de 1944, que otorgó al dólar estadounidense el estatus de moneda de reserva internacional, pretendía evitar que se repitieran las crisis de liquidez de principios de los años treinta. Pero a finales de los sesenta, por el contrario, estaban contribuyendo a transmitir las presiones inflacionistas de Estados Unidos al exterior, ya que la administración de Johnson se negaba a subir los impuestos para financiar el creciente esfuerzo bélico en Vietnam. Los alemanes se vieron obligados a subir la paridad del marco alemán en 1969 y 1970 y, en agosto de 1971, Estados Unidos anunció que dejaría de cumplir las obligaciones de canje de dólares por oro que había aceptado en Bretton Woods. Pero el dólar siguió siendo la moneda de reserva mundial de facto y a principios de 1973 se fijaron nuevas paridades de cambio. Sin embargo, la subida de los precios de la OPEP un año más tarde aumentó la presión inflacionista y, a mediados de la década, se permitió en gran medida la flotación de las monedas. A diferencia de los años sesenta, cuando pequeños aumentos de la inflación parecían reducir los niveles de desempleo -una relación conocida como curva de Phillips- la nueva inflación ya no parecía estimular los niveles de empleo. Nos instalamos en un patrón de «estanflación». Una segunda ronda de subidas de precios de la OPEP a finales de 1978 trajo una nueva oleada de inflación, y lo que podría llamarse un keynesianismo desmoralizado.

ESFERA PRODUCTIVA Y DE CONSUMO:

Esta fase de expectativas decrecientes va asociada a una etapa de estancamiento tecnológico y necesidad de cambio de modelo productivo debido a los altos precios del

petróleo y que lleva al planteamiento del fomento del ahorro energético y nuevas fuentes energéticas alternativas (energía nuclear y energías renovables), así como la vuelta a antiguas energías como el carbón.

El fordismo entra en crisis debido a dos causas:

- **Límites técnicos:** Debido a que la naturaleza del fordismo tiene como consecuencia que si no se renuevan tecnológicamente todos los eslabones del proceso productivo al mismo tiempo se lastra toda la cadena de producción (los eslabones menos modernos retrasan y lastran a los demás procesos).
- **Límites sociales:** entre los que podemos distinguir:
 1. *Límites Económicos:* La cadena de producción va a seguir aumentando el esfuerzo de los trabajadores pero no va a implicar un aumento de sus salarios.
 2. *Límites Ideológicos:* Los trabajadores se van a oponer al sistema de producción fordista como forma de manifestar su rechazo al sistema económico establecido y esto desembocará en huelgas salvajes y manifestaciones en Alemania, Italia o en el mayo francés del 68.

Se rompe con el principio fordista de determinación de los salarios, que fue clave en etapas anteriores, debido a un escenario con estancamiento de la tecnología y la crisis del modelo de producción, produciéndose un estancamiento de la productividad y un estancamiento de los salarios.

Este escenario en los países desarrollados va unido a una serie de problemas en los países en vías de desarrollo, principalmente en Latinoamérica, llegándose a denominar a la década de los 80 como “la década perdida”, la cuál tiene las siguientes características:

- La gran dependencia de los países en vías de desarrollo de los países desarrollados que hace que la crisis de éstos les afecte de modo directo.
- La gran deuda externa contraída por los préstamos pedidos principalmente por los países de América Latina a los bancos de los países desarrollados.
- Disminución de los precios de los productos agrarios en el comercio internacional como consecuencia de su elasticidad de su demanda renta (Ley de Engel).

V. Evolución de la Economía Mundial desde finales del siglo XX- principios del siglo XXI. (Desde 1986-actualidad)

Para evaluar y estudiar la economía desde finales del siglo XX vamos a dividir 2 etapas muy diferenciadas:

A) ETAPA DE EXPANSIÓN (1986-2007):

Desde la década de los 80, comienza una renovación tecnológica derivada de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (las denominadas TICs) y un modelo energético en el que vuelve a cobrar importancia el petróleo que volvió a tener precios moderados. En este escenario el proceso de globalización se acelera y tiene 3 elementos centrales: en primer lugar, un crecimiento económico con gran estabilidad macroeconómica sin precedentes (denominada la Gran Moderación); en segundo lugar, el proceso de profundización e innovación financiera que generará un nuevo modelo de negocio de intermediación financiera y movilidad de capital entre empresas, sectores y países; y, por último, los denominados desequilibrios globales⁷ caracterizados por el fuerte crecimiento y la nueva geografía de las posiciones exteriores netas de algunos países (Martín-Aceña, P. (ed), 2011).

De hecho, desde 1995 hasta el 2008 la economía mundial alcanzó un crecimiento económico sin precedentes como consecuencia de los grandes resultados de China, muchos países de América Latina y de otros emergentes verdaderos impulsores de este crecimiento ya que los países más industrializados tuvieron un comportamiento mucho más modesto.

En concreto, Europa estuvo inmersa en la constitución de un mercado único para ampliar sus posibilidades de especialización, eficiencia y productividad de la industria europea que estaba en un atraso tecnológico evidente en los sectores de punta con relación a Estados Unidos y Japón y así mejorar la competitividad en el mercado internacional.

Este crecimiento vino acompañado por una caída de la inflación y unos tipos de interés históricamente bajos.

⁷ El elevado dinamismo del PIB y la estabilidad de precios en la mayor parte de las áreas económicas en esta etapa se acompañó de varios desequilibrios de naturaleza macrofinanciera que afectaron a un buen número de economías, tanto industrializadas como emergentes. La dimensión más visible de estos desequilibrios son los elevados déficits por cuenta corriente en que incurrieron, principalmente Estados Unidos alcanzó su máximo en 2006 con un 6%, Reino Unido con un déficit máximo de 3,3% también en 2006. Irlanda con un 5,3% en 2007, España con un 10% en 2007 y Grecia con un 14,4% en el 2008. La principal contrapartida de estos déficits por cuenta corriente fueron las importantes entradas de flujos financieros en las economías deficitarias. Estos flujos de financiación procedieron, fundamentalmente, del aumento paralelo que se produjo en la capacidad de financiación de las economías emergentes y de los principales exportadores de materias primas.

ESFERA PRODUCTIVA:

Desde el punto de vista estructural y productivo esta Etapa desde 1986-2007 se ve envuelto en la renovación y revolución tecnológica que produjo la introducción de las denominadas TICS (tecnologías de la información y la comunicación).

En el modelo energético el petróleo cobra de nuevo importancia como fuente de energía debido a que aumenta su consumo por dos motivos: la disminución de su precio y por los accidentes nucleares de Chernobil y Harrisburg, que hicieron replantearse el uso de este tipo de energía.

Todos estos cambios se muestran en cambios en los modelos productivos. De hecho, el fordismo ya no va a ser el sistema de producción dominante y cobran fuerza otros métodos de producción como el trabajo a domicilio y la robotización.

Toyotismo (robotización):

Cuando entra en crisis en los años 70 la producción industrial, ésta comienza a girar al modelo japonés el cuál permitió llevar a la industria japonesa del subdesarrollo a la categoría de potencia mundial en sólo décadas. Los ejes centrales del modelo lograban revertir la crisis que presentaba la producción en cadena fordista. Estos puntos son:

- 1) Flexibilidad laboral y alta rotación en los puestos de los trabajadores.
- 2) Estímulos sociales a través del fomento del trabajo en equipo.
- 3) Sistema “**just in time**” que revaloriza la relación entre el tiempo de producción y la circulación de la mercancía a través de la lógica de menor control del obrero
Disminución de costes de planta que permite traspasar esa baja al consumidor y aumentar el consumo en las distintas clases sociales.

Características del Toyotismo: Las innovaciones del ingeniero Taiichi Ohno en Toyota impusieron este modelo que tiene las siguientes 6 características:

- Se produce a partir de los pedidos hechos a la fábrica que pone en marcha la producción de lo demandado.
- La eficacia del modelo japonés está dada por los llamados **5 ceros**:

Cero Error

Cero avería

Cero demora

Cero papel (menor burocracia de supervisión y planteamientos)

Cero Existencias

Se trata, por tanto, de no inmovilizar capital en stock y depósito, sino producir sólo lo que está vendido, no almacenar ni producir en serie como el fordismo.

- Producción de productos muy diferenciados y variados en varias cantidades.
- Un trabajador multifuncional que maneje simultáneamente varias máquinas diferentes.
- Adaptación de la producción a la cantidad que efectivamente se vende.
- Automatización, que introduce mecanismos que permiten el paro automático de máquinas defectuosas para evitar desperdicios y fallos.

Por último, respecto a las relaciones sociales, debemos destacar que esta etapa se consolida el *principio de determinación de los salarios en función de la evolución de la inflación*. Normalmente, para el cálculo de salarios se toma como referencia la “tasa de inflación esperada” pero blindada a través de cláusulas de revisión salarial en función de la inflación (inflación real- inflación esperada), para poder evitar la pérdida de poder adquisitivo.

ESFERA DEL CONSUMO:

El cambio más destacable respecto a la esfera del consumo va a ser el crecimiento moderado de los distintos componentes de la demanda agregada, ya que estamos en etapa de expansión económica.

En muchas economías hubo un aumento especialmente intenso del consumo privado (como en el caso español, vinculado sobre todo al sector de la construcción) que produce un aumento de empleo y un crecimiento del endeudamiento privado.

En cuanto a los países en vías de desarrollo, en esta etapa hay que destacar su creciente heterogeneidad en su desarrollo, de tal manera que se empiezan a agrupar en tres grupos distintivos:

- a) Países con economías básicamente agrarias: África Subsahariana y Asia meridional (Pakistán, Afganistán, India...etc).
- b) América Latina: son heterogéneos entre sí puesto que presentan enormes diferencias entre ellos y diferentes grados de industrialización, destacamos:
 - Un grupo de países con mayor nivel de desarrollo: México, Chile, Argentina....
 - Países más atrasados: Nicaragua, Bolivia, Paraguay, Perú...
 - Brasil con su enorme crecimiento.

- c) Las economías del Sudeste Asiático, alcanzado tasas de crecimiento mucho mayores que el resto del mundo. Japón fue el que inició esta tendencia en la posguerra, y luego siguió la “primera generación” de países del Asia oriental (NIC-1): Hong Kong, la República de Corea, Singapur y Taiwán. En los años ochenta se sumaron China y la India con tasas de crecimiento que pocos hubieran creído posibles en la era moderna.

Como regla general, los países del Tercer Mundo han estado bajo el impacto de la evolución económica internacional y han evidenciado que son muy vulnerables. Se observa que no están suficientemente preparados para insertarse en la economía mundial en proceso de globalización y carecen de instrumentos adecuados para evitar las consecuencias de crisis de la economía internacional al interior de sus territorios. Tal es así, que las turbulencias financieras internacionales y la crisis asiática de finales de la década de los años 90 impactó no sólo en los países asiáticos sino también en África y en América Latina. Para el caso de África, en 1999 se produjo una caída del crecimiento (2,7%).

A) DESDE 2008 HASTA LA ACTUALIDAD

En el contexto descrito anteriormente, con un nivel elevado de deuda privada en la mayoría de las economías industrializadas, la retirada repentina de la confianza de los inversores en el segmento subprime del mercado hipotecario estadounidense desencadenó, en el verano de 2007, el preludio de la gran crisis financiera que asoló en 2008 a todo el mundo.

Existen muchos argumentos válidos para criticar las medidas de respuesta a la crisis. Después de rescatar el banco de inversiones Bear Sterns, la Reserva Federal agravó la crisis permitiendo el derrumbe de Lehman Brothers. Las medidas de política fiscal adoptadas a modo de respuesta fueron insuficientes. Aunque sobre el papel las cifras eran espectaculares, el alto desempleo crónico y una recuperación decepcionantemente lenta hicieron patente su ineficacia. Los asesores económicos del presidente Barack Obama habían aconsejado un paquete de medidas fiscales mayor, pero sus asesores políticos se mostraron en contra. Los países europeos tenían una fobia aún mayor a los déficits presupuestarios; Reino Unido ya entró en modo austeridad en una fecha tan temprana como 2010. Los países europeos se resistían a admitir, y mucho menos a abordar, las flaquezas generalizadas en sus sistemas bancarios. Cuando estalló la crisis griega se negaron a considerar una reestructuración de la deuda, temiendo por la estabilidad de los bancos franceses y alemanes. El Banco Central Europeo (BCE) tardó en detectar la amenaza deflacionaria; en lugar de bajarlos, subió los tipos de interés en 2008 y, de nuevo, en 2011. La reforma financiera fue insuficiente: la ley de Reforma de Wall Street y

Protección al Consumidor Dodd-Frank de 2010 fue poca cosa comparada con la ley Glass-Steagall de 1933 y los reformadores financieros europeos actuaron todavía menos.

Con todo, las medidas adoptadas bastaron para que el crecimiento global se reanudara en 2010. El crecimiento del PIB en las principales economías avanzadas (G7) pasó de -3,8% en 2009 a +2,8% al año siguiente. En las economías avanzadas consideradas como un todo, se recuperó de -3,4% a +3,1%. La cooperación internacional fue importante para contener la hemorragia. Los gobiernos del G20 acordaron coordinar sus medidas de estímulo fiscal en la cumbre que celebraron en Londres en febrero de 2009. La Reserva Federal y los bancos centrales europeos estaban en comunicación constante y, en 2008, la Fed facilitó dólares mediante swaps no solo a bancos centrales europeos, también a los de cuatro mercados emergentes: México, Brasil, Singapur y Corea del Sur. Por su parte, el BCE hizo swaps de euros. Los gobiernos evitaron abiertamente políticas comerciales proteccionistas; los aranceles globales medios subieron de forma muy ligera en 2009-2010, pero a continuación recuperaron su tendencia descendente, mientras que el número de tensiones comerciales dirimidas en la OMC fue menor entre 2009 y 2013 que en los tres años anteriores a la crisis. El recurso a los controles de capital se limitó a los casos de crisis más graves: Islandia, Grecia y Chipre.

En suma, aunque el sistema internacional estuvo sometido a una gran presión, sobrevivió indemne a la crisis. Es evidente que los líderes políticos y sus consejeros económicos estaban convencidos de que un régimen internacional que había generado prosperidad y crecimiento hasta 2008 continuaría haciéndolo una vez superada la situación de emergencia.

En 2016 parece cambiar estas ideas con el referéndum del Brexit y políticas proteccionistas y antiglobalización de Trump en un escenario de crecimiento lento y decepcionante de las principales economías y, además, la mayoría de los aumentos de rentas que se produjeron tanto en Reino Unido como en Estados Unidos se concentraron en la población rica, el llamado 1%. La tendencia de los aumentos de renta a concentrarse de manera desproporcionada en los ricos resultó menos pronunciada en Europa continental que en los países de habla inglesa, pero también fue patente. No debe sorprender que estas tendencias provocaran una reacción popular contra la competencia en las importaciones y la inmigración, que se veían como algo que beneficiaba al capital a expensas de la mano de obra nacional y como la causa de un estancamiento de los salarios.

Así pues, la reacción populista que se desencadenó en 2016 fue más que una respuesta retardada a la crisis de 2008-2009. También fue el resultado de un continuo estancamiento de las rentas, de una desigualdad creciente y un sentimiento acrecentado

de inseguridad económica cuyas raíces hay que buscar en las décadas de 1970 y 1980. Es posible que la ira hacia los inmigrantes y las importaciones fuera errada, pero no impidió a los políticos oportunistas beneficiarse de ella.

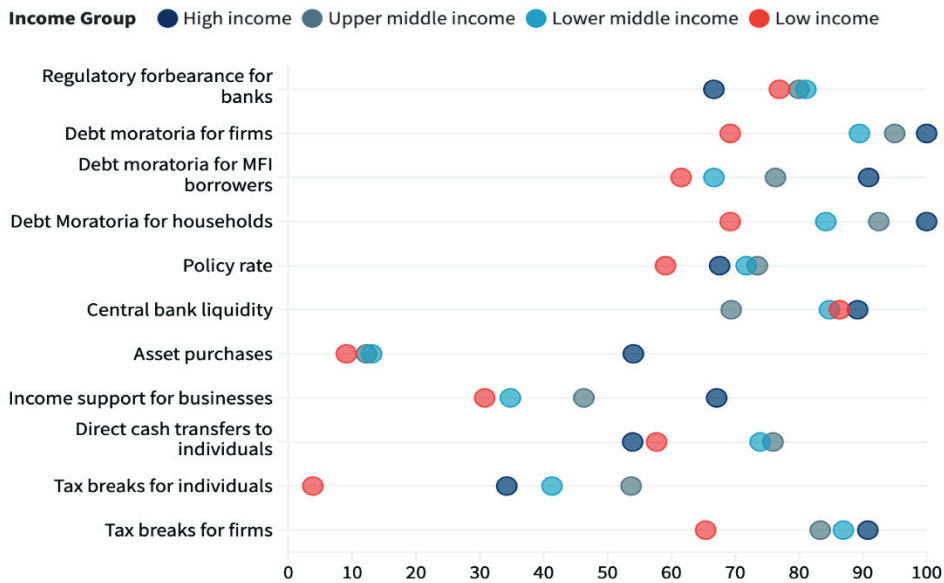
Otro acontecimiento clave de la década de 2008-2018 fue el ascenso de China a potencia mundial con ambiciones geopolíticas. China ya es el primer exportador mundial y pronto superará a Estados Unidos como país con el mayor PIB. Está construyendo portaaviones y reivindicando su presencia en el mar de China. Está usando su superioridad económica para forjar vínculos estratégicos con países de Asia meridional y central, África y Latinoamérica. Es el tercer inversor extranjero mundial y la fuente número uno de inversión extranjera para una cantidad creciente de países. Está usando su iniciativa del Cinturón y la Ruta de la Seda para aumentar las conexiones y la dependencia de China por parte de otros países, en su región y fuera de ella. No solo la iniciativa del Cinturón y la Ruta de la Seda; el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, el Banco del BRICS, la Iniciativa Chiang Mai para la Multilateralización, los swaps de renminbi del Banco Popular de China y la designación de bancos de compensación oficiales en renminbi para centros financieros extranjeros son todos indicadores de la intención de los líderes chinos de moldear el sistema internacional a su gusto.

Con este escenario, llegó la epidemia, de la COVID-19 que afectó al mundo de modo global.

La pandemia de COVID19 generó una onda expansiva que afectó a toda la economía mundial y desencadenó la mayor crisis en más de un siglo. Esto condujo a un aumento drástico de la desigualdad interna y entre los países. Las observaciones preliminares sugieren que la recuperación tras la crisis será tan desigual como sus impactos económicos iniciales: las economías emergentes y los grupos desfavorecidos necesitarán mucho más tiempo para sobreponerse a las pérdidas de ingresos y medios de vida causadas por la pandemia.

A diferencia de lo que sucedió en muchas crisis anteriores, en el inicio de la pandemia se puso en marcha una respuesta decidida y de gran magnitud a través de políticas económicas que, en términos generales, lograron mitigar los costos humanos más graves a corto plazo. Sin embargo, la respuesta a la emergencia también dio lugar a nuevos riesgos —como el fuerte aumento de los niveles de deuda privada y pública en la economía mundial— que, si no se abordan con determinación, pueden poner en peligro la recuperación equitativa.

Gráfico 18. Políticas fiscales, monetarias y para el sector financiero aplicadas en respuesta a la crisis de la COVID19, por grupo de ingresos de los países.



Fuente: World Development Report, 2022.

Tras la pandemia ha habido numerosos elementos económicos como la guerra en Ucrania, los confinamientos en China, los trastornos de la cadena de suministro y el riesgo de estanflación que han ido afectando y afectan el crecimiento, y van a seguir modelando las políticas y las perspectivas de crecimiento y estructura económicas de las distintas economías mundiales.

Según la edición más reciente del informe *Perspectivas económicas mundiales* del Banco Mundial, a medida que el mundo se acerca al punto medio de lo que se esperaba que fuera una década transformadora para el desarrollo, la economía mundial está próxima a batir un lamentable récord a fines de 2024: los cinco años con el menor crecimiento del producto interno bruto de las últimas tres décadas.

La economía mundial está en mejor situación que en 2023, el riesgo de una recesión mundial ha disminuido, en gran parte debido a la fortaleza de la economía de Estados Unidos. Pero las crecientes tensiones geopolíticas podrían crear nuevos peligros a corto plazo para la economía mundial. Al mismo tiempo, las perspectivas a mediano plazo de muchas economías en desarrollo se han ensombrecido en medio de la desaceleración del crecimiento en la mayoría de las principales economías, la lentitud del comercio mundial y las condiciones financieras más restrictivas de las últimas décadas.

“Sin una corrección importante del rumbo, la década de 2020 pasará a la historia como una década de oportunidades desperdiciadas”, declaró **Indermit Gill, economista**

jefe y vicepresidente sénior del Grupo Banco Mundial. “El crecimiento a corto plazo seguirá siendo débil y llevará a que muchos países en desarrollo, sobre todo los más pobres, caigan en una trampa: con niveles paralizantes de deuda y un acceso precario a los alimentos para casi una de cada tres personas. Ello obstaculizará los avances en muchas prioridades mundiales. Todavía existen oportunidades para cambiar el rumbo. En este informe se ofrece un camino claro a seguir: se detalla la transformación que se puede lograr si los Gobiernos actúan ahora para acelerar la inversión y fortalecer los marcos de política fiscal”.