

La contabilidad nacional

Cálculo del producto nacional bruto (PNB)

El PNB es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un período determinado por factores de producción que son propiedad de los residentes en el país.

Para una economía sencilla que produce solamente plátanos y naranjas. Se producen 20 plátanos y 60 naranjas. Los primeros están valorados en 0.30 um (unidades monetarias) cada uno y las segundas en 0.25 um cada una. El PNB es igual a 21 um, que es el valor total de la producción.

En 1985, el PNB de los EEUU fue de 3.989 billones de dólares. Dividiéndolo entre la población, que ascendía a 238,8 millones de habitantes en 1985, obtenemos el PNB por habitante, o per cápita, que fue de 16.700 dólares. También podemos calcular la producción por persona empleada. En 1985 había 108,9 millones de personas empleadas. Por tanto, el PNB, o producción por persona empleada, fue de 36.630 dólares.

El PNB y el PIB

Existe una diferencia entre el PNB y el *producto interior bruto* PIB. El PIB es el valor de los bienes finales producidos en el interior de un país. ¿Cuál es la diferencia entre el PNB y el PIB?. Una parte del PNB se obtiene en el extranjero. Por ejemplo, la renta de un estadounidense que trabaja en Japón forma parte del PNB de los Estados Unidos. Ahora bien, no forma parte del PIB de los Estados Unidos, porque no se gana en el interior de ese país.

Cuando el PNB es mayor que el PIB, los residentes de un determinado país ganan en el extranjero más de lo que los extranjeros en ese país. En los EEUU, el PNB ha sido ligeramente superior en los últimos años al PIB, lo que indica que las empresas de los residentes estadounidenses que poseen fábricas o trabajan en el exterior, ganan más en los países extranjeros que lo que ganan en los EEUU las empresas y los individuos extranjeros.

El producto nacional neto (PNN)

El *producto nacional neto* PNN, se diferencia del PNB en que se deduce de éste la depreciación de los bienes de capital existentes durante el período. La producción del PNB se realiza a costa del desgaste del stock del material existente. Si no se utilizaran recursos para mantener o reponer el capital existente, el PNB no se podría sostener al nivel corriente. Por ello usamos el PNN como una medida mejor del ritmo de actividad económica que podría mantenerse durante largos períodos de tiempo, dado es stock de capital y la población activa existentes.

La depreciación es una medida de la parte del PNB que hay que dejar a un lado para mantener la capacidad productiva de la economía, y la deducimos del PNB para obtener el PNN. Generalmente utilizamos el PNB en lugar del PNN porque las estimaciones de la depreciación pueden ser bastante inexactas y porque además, no se publican rápidamente mientras que las estimaciones del PNB correspondientes a cada trimestre se publican de forma provisional antes de que pase un mes desde el final del trimestre.

El PNB nominal y real

El PNB nominal mide el valor de la producción obtenida en un período determinado, a los precios de este período o, como se dice algunas veces, en *dólares corrientes*.

El PNB real mide las variaciones que tienen lugar en la producción física de la economía entre dos períodos

diferentes de tiempo, valorando todos los bienes producidos en ambos períodos a *los mismos precios*, o en *dólares constantes*.

El PNB real como medida del bienestar económico (MBE)

También conocido como bienestar de los residentes de un país. Cuando el PNB aumenta, se supone que la gente está mejor desde el punto de vista material. Por supuesto, para utilizar el PNB en este sentido hay que dividir previamente el PNB real entre el número de personas; lo que se utiliza como medida del bienestar es el PNB per cápita (por persona). Las limitaciones existentes para medir las producciones carentes de mercado ya sugieren que el PNB real per cápita es una medida imperfecta del bienestar económico. Si el valor de la producción disminuye porque la gente ha decidido trabajar menos, eso no quiere decir que se viva peor. Si se desea utilizar el PNB como medida del bienestar económico, debe corregirse para incluir en el mismo valor del incremento del ocio disfrutado como consecuencia de la disminución de la semana laboral.

El deflactor del PNB y el IPC

El deflactor del PNB es la relación entre el PNB nominal de un año dado y el PNB real, y es la medida de la inflación entre el período corriente y aquél al que corresponden los precios base utilizados para calcular el PNB.

El *índice de precios de consumo* (IPC) mide el coste de comprar un conjunto dado de bienes, representativo de las compras de los consumidores urbanos.

La medición de la economía real

Los instrumentos principales para definir los fenómenos económicos a nivel empírico son las variables económicas. Por variable económica se entiende cualquier categoría económica susceptible de variación.

El valor de una variable es el resultado de la medición directa de un hecho o un fenómeno. Cuando éstos no son susceptibles de medición directa, entonces se utilizan los indicadores económicos. Un indicador económico es la medición de un hecho, un fenómeno o un acontecimiento de forma indirecta, a través del uso de una o más variables combinadas entre sí.

Los indicadores económicos a nivel cuantitativo se construyen a través de diversas variables. Pueden ser simples o compuestos. Los primeros constan de una sola variable, mientras que los complejos contienen varias variables.

Una variable o un indicador económico deben cumplir ciertos requisitos para ser considerados como tales:

- Tienen que ser idóneos, es decir, reflejar correctamente la realidad que se pretende cuantificar.
- Tienen que ser completos, es decir, cubrir con efectividad lo que pretenden reflejar.
- Han de cumplir los principios de homogeneidad y de comparabilidad.

Comparabilidad internacional

El estudio teórico de la economía mundial es arduo y complejo. Esta dificultad no es solo de índole teórica, sino que se manifiesta también en el estudio cuantitativo a través del análisis empírico. Los principales problemas aparecen por tres causas diferentes: la realidad a comparar es heterogénea, las variables que se utilizan suelen ser monetarias y los datos pueden ser no homogéneos, lo que dificulta la comparabilidad. Ello sin contar, naturalmente, con los problemas derivados de la propia existencia y fiabilidad de datos, que es deficiente en muchas economías.

Problemas derivados de la medición de realidades diferentes.

La existencia de países diferentes plantea, entre otros, los siguientes problemas:

- Heterogeneidad en la definición de necesidades a cubrir por el desarrollo económico. Las diferencias climáticas, de culturas, etc., determinan en muchas ocasiones objetivos diferentes de la actividad económica, y por lo tanto hay variables que tienen escaso sentido en la comparación de según que países.
 - Aunque el uso de aparatos de aire acondicionado suele considerarse como indicador de alto bienestar, los condicionantes climáticos sesgarán la comparabilidad.
 - La medición de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo no refleja, en muchos casos, el papel real de la mujer en la economía, especialmente cuando, por razones religiosas y culturales, la mujer es discriminada, aunque realice las principales tareas agrícolas, comerciales o domésticas.
 - En un país desarrollado se considera bienestar el consumo de una amplia gama de artículos, mientras que en otros tal consumo se considera despilfarrador o incluso sinónimo de malestar.
- Conceptuales: pueden existir diferencias de definición de una misma variable en los diferentes países.

Ejemplos:

- La escolarización primaria: algunos países consideran la edad de escolarización primaria entre los 5 y los 11 años, mientras otros la consideran entre los 6 y los 12 años.
- La tasa de urbanización: algunos países consideran que existe un núcleo urbano a partir de 2.000 habitantes, otros a partir de 10.000.
- De continuidad: existe una dificultad adicional para medir variables o indicadores de los diferentes fenómenos que atañen a la economía mundial a través del tiempo, debido tanto a las estimaciones estadísticas de los diferentes años no son comparables, como a los cambios sobrevenidos en la propia realidad que se trata de medir.

Ejemplo:

- La creación y/o desaparición de Estados, la ruptura de series sobrevenida por conflictos bélicos externos o internos, etc.

Problemas de las variables monetarias

- Inflación. Los precios generalmente distorsionan la medida de la economía real.

Ejemplos:

- A nivel transversal: imagínese dos países cuyo volumen de producción real es el mismo, pero uno de ellos registra una tasa de inflación superior al otro. El resultado será que el país cuya tasa de inflación es mayor mostrará un volumen de producción en términos monetarios superior al otro país. La solución es deflactar las variables monetarias con el deflactor implícito del PIB en términos constantes.
- A nivel longitudinal: si se quieren comparar las tasas de crecimiento de dos o más países, hay que poner en primer lugar en términos constantes dichas tasas para cada uno de ellos, puesto que los niveles diferenciales de inflación pueden falsear la comparación.
- Moneda diferente. Cada país del mundo tiene una moneda diferente. Por tanto, las variables estimadas en términos monetarios no permiten la comparación entre países.

Ejemplo:

- El PIB de España se valora en pesetas, mientras que el de Chile se cuantifica en pesos chilenos, lo que hace imposible su comparación.

La solución es expresar estas variables en la misma moneda, a través de los tipos de cambio. En general, se utiliza el dólar de Estados Unidos, aunque también es posible utilizar cualquier otra moneda.

- Poder adquisitivo. La solución del problema anterior suscita otro problema, derivado de la aplicación del tipo de cambio. En general, expresar las variables monetarias en dólares de EE.UU. o en cualquier otra moneda no propia del país puede distorsionar la realidad, debido tanto a la existencia de bienes y servicios no comercializables internacionalmente, como a las distintas políticas monetarias locales con respecto a la moneda referencia.

Ejemplos:

- Imagínese dos países con el mismo volumen físico de producción real. La producción de cada país siempre está expresada en su moneda nacional. Si se procede a homogeneizar las variables entre ambos países, el PIB aparecerá expresado en dólares de EE.UU. o cualquier otra moneda utilizada para la comparación. El problema aparece cuando aun teniendo un PIB igual, al ser expresado en otra moneda, su magnitud quedará distorsionada por la evolución del tipo de cambio y, por consiguiente, el país con una mayor devaluación respecto a la moneda de referencia manifestará un menor volumen de PIB, o viceversa.
- Dados los niveles de inflación y estructura de precios relativos de bienes y servicios no comercializables internacionalmente diferentes en España y EE.UU., un dólar en este segundo país puede tener más poder de compra en EE.UU. que el equivalente en pesetas en España. En este caso, los turistas españoles en EE.UU. se sentirán ricos. Lo mismo ocurre con las comparaciones salariales entre países: un salario monetario menor puede, de hecho, suponer una mejor calidad de vida si con él se accede directa o indirectamente, a más bienes y servicios (porque son más baratos o son ofrecidos por el Estado).

La solución para comparar las variables monetarias sin reflejar las distorsiones aludidas es expresarlas en paridad del poder de compra. Desde los años setenta existe el Programa de Comparación Internacional, que en la actualidad ofrece estimaciones del Producto Interior Bruto per cápita expresado en estos términos de paridad de poder adquisitivo para la mayoría de países del mundo.

Problemas derivados de los propios datos

Evidentemente, el problema fundamental en cualquier estudio de economía empírica deriva de la propia existencia de datos. Es decir, si existen o no existen los datos que se requieren. La solución a la inexistencia de datos es su estimación a través de diversos métodos.

La calidad de los datos es otro problema de difícil solución debido a que el investigador debe realizar un acto de fe para aceptar la fiabilidad de los datos disponibles. Este problema puede aparecer por dos razones:

- En primer lugar, la base de datos puede contener errores de la fuente original; hay que tener en cuenta que los datos económicos originales se elaboran a partir de los diferentes Institutos de Estadística de cada país, que lógicamente pueden ser más o menos sofisticados.
- En segundo lugar, la calidad de los datos viene determinada por alguna de las fuentes de datos que tiene a su alcance el investigador. Aunque el criterio más aconsejable es utilizar siempre una única fuente de datos, si la fiabilidad de algunos de ellos es dudosa, conviene comparar con otras fuentes estadísticas.

Las unidades de medida también requieren una atención especial. Algunas variables están expresadas en porcentajes o en tanto por mil, otras en unidades monetarias, también pueden reflejarse en volumen físico, etc. Por ello, la elaboración de las bases de datos ha de cuidar que las observaciones de una variable estén siempre expresadas en la misma unidad de medida.

El conjunto de todos y cada uno de estos problemas da lugar a lo que en términos estadísticos se conoce como errores de la homogeneidad de los datos. Por consiguiente, el primer reto que se afronta en la economía empírica y descriptiva es homogeneizar los datos que se utilizarán.

Para que una base de datos no esté sesgada por errores de homogeneidad debe reunir los siguientes requisitos:

- Comparabilidad: necesariamente las variables que se utilizan deben cubrir lo mismo en cada país y en todos los períodos.
- Contenido: es imprescindible comprobar si la elaboración de los datos es homogénea en su contenido o no lo es.
- Asociación o correlación conceptual: los datos han de adecuarse a los conocimientos teóricos que explican el fenómeno de que se trate.

Por ejemplo, un alto PIB per cápita debe corresponder a una alta esperanza de vida, a una baja tasa de mortalidad infantil y a una alta productividad en la industria, etc.

Por último, hay que señalar que las unidades de medida de las variables pueden ser de varios tipos:

- Cantidades: toneladas de acero, barriles de petróleo, número de hijos, años de vida, etc.
- Valor: valor de mercado del acero o del petróleo producido en un mes o en un año, etc.
- Precio (unitario): precio de mercado de una tonelada de acero o de un barril de petróleo, etc.
- Tanto por x: tanto por unidad, tanto por ciento, tanto por mil, etc.

Cuando las variables están medidas en unidades monetarias y reflejan una evolución temporal, entonces se puede distinguir entre:

- Precios corrientes, precios nominales o términos nominales.
- Precios constantes, precios reales o términos reales, expresados sobre un año base.

Indicadores socioeconómicos

Para estudiar la economía mundial desde una perspectiva real hay que abarcar los siguientes ámbitos:

- el demográfico,
- la actividad de la población,
- la producción y renta,
- la calidad de vida y
- el comercio exterior.

El conjunto de estos cinco ámbitos permite definir estructuralmente, y desde una perspectiva real, las características socioeconómicas de los países.

Población

El conjunto de variables e indicadores demográficos permiten analizar las características poblacionales de los países. La forma de abordar el estudio de éste ámbito supone trabajar con distintos tipos de variables:

- Variables de volumen de población, que denotan un contenido de dimensión y permiten discriminar entre los países muy poblados y los poco poblados. Como variables de dimensión, aunque no poblacional, se incluyen las de superficie territorial, que en relación con las anteriores dan lugar a los indicadores de densidad.
- Variables que se refieren a la estructura de la población, que a su vez comprende la estructura por edades y género, la distribución espacial, etc. La relación entre las variables de la estructura por edades y la estructura por género permite dibujar la pirámide de población.
- Variables que se refieren a la dinámica poblacional o a su movimiento. Estas variables informan sobre los nacimientos, defunciones y desplazamientos en una población, y el conjunto de ellas expresa el crecimiento de dicha población.
- Variables cualitativas de la población referidas al ciclo vital. Este conjunto de variables muestra información sobre las características de la base humana en cada país.

Actividad de la población

Las variables e indicadores de este ámbito dan información sobre las actividades económicas que realiza la población de cada país. Estas variables también pueden referirse a los volúmenes de activos o a la estructura.

Las estadísticas de población activa y de empleo son un ejemplo paradigmático de las dificultades anteriormente señaladas respecto a existencia y fiabilidad de datos, homogeneidad y continuidad. La propia Oficina Estadística de la Organización Internacional del Trabajo cambió en 1988 la clasificación utilizada anteriormente, con lo que en algunos casos es muy problemática la creación de series históricas.

Producción y renta

Las variables en este caso deben informar sobre qué y cómo producen y consumen los diferentes países. Se trata de reflejar el output generado por la actividad de la población, y por tanto está estrechamente relacionado con ella, mediante el concepto de productividad.

El conjunto de variables y de las relaciones entre ellas es más complejo que en los demás ámbitos y supone por sí mismo la elección de una determinada metodología para la contabilización de las actividades económicas. Dicha metodología, que implica una determinada forma de concebir y realizar la Contabilidad Nacional, no ha sido siempre la misma, lo que ha producido serios problemas para la comparabilidad internacional. Los Sistemas de Contabilidad Nacional propuestos por los principales organismos internacionales tratan de mejorar y homogeneizar las metodologías a seguir por los diferentes países, aunque cabe destacar que estos propósitos, si bien han logrado un mínimo de unificación que hace posible la comparabilidad, están sujetos permanentemente a un proceso dinámico de revisión y perfeccionamiento.

Independientemente de las técnicas concretas de la Contabilidad Nacional, las consideraciones fundamentales a tener presente en el estudio de este ámbito son las siguientes:

- La distinción entre la producción interior de un país y la de los nacionales del país.
- La distinción entre la producción bruta y la neta.
- La distinción entre la producción expresada en precios de mercado o en coste de los factores.
- La distinción entre el origen de la producción total y cómo se gasta.
- La relativización del volumen de la producción a la población activa, global y sectorialmente.
- Y, como en casos anteriores, la distinción de variables de volumen, variables de estructura, variables de dinámica, entre precios reales y precios nominales, etc.

Calidad de vida

Aunque el concepto de bienestar es relativo al contexto socio-histórico de cada sociedad, parece plausible

considerar que la mejora en la calidad de vida se consigue mediante el acceso a una serie de medios de consumo materiales y servicios que permiten, en cada contexto social, satisfacer las necesidades no sólo básicas a nivel individual, sino también de carácter social. Por otra parte, el carácter subjetivo y personal de los gustos del consumidor podría hacer aparentemente imposible una generalización del concepto mismo.

Las variables e indicadores referidos a este ámbito deben informar sobre el nivel de bienestar de la población de un país. A pesar del problema conceptual y moral que incorpora el término bienestar, se considera convencionalmente que los bienes y servicios que componen la base objetiva del bienestar son los referidos a la alimentación, sanidad, educación, los medios de producción domésticos y las disponibilidades de ocio y cultura. Evidentemente, en una sociedad mercantil el acceso a tales medios está íntimamente ligado al nivel de ingreso y al consumo de energía, por lo que a menudo se ha considerado que los indicadores de estos últimos tipos son buenos indicadores también del nivel de bienestar y de calidad de vida.

Comercio exterior

El conjunto de variables que definen las características del comercio exterior permite estudiar la relación comercial de un país con el resto del mundo y sus implicaciones tanto para el interior del propio país como para el resto de países con los que comercia.

Al respecto se pueden considerar diversas dimensiones:

- Las variables de volumen de comercio permiten analizar la importancia del país en el global del comercio mundial.
- El grado de cobertura cuantifica el déficit o superávit comercial del país con respecto al exterior.
- Las variables de estructura de las exportaciones e importaciones por productos muestran el grado de especialización del comercio del país y su dependencia en productos determinados.
- El grado de concentración comercial se refiere a la diversificación del comercio en muchos o pocos mercados, es decir, si el comercio del país depende de muchos o pocos proveedores.
- La importancia relativa del comercio en la generación del PIB de cada país permite definir el grado de extraversion de la economía nacional.

Los niveles de desarrollo

Como es sabido, la economía mundial está formada por países con distinto nivel de desarrollo. Por lo general, el indicador empleado para medir el nivel de desarrollo es el Producto Interior Bruto per cápita, tal y como ya habíamos indicado, un indicador que presenta varios inconvenientes: los tipos de cambio utilizados para reflejar todos los datos en una misma moneda, el dólar norteamericano, pueden desdibujar la comparabilidad de las cifras, pese a que los organismos internacionales los corrigen mediante factores de conversión que buscan medir adecuadamente el nivel de precios relativos; los registros estadísticos de muchos países en desarrollo son rudimentarios y valoran inadecuadamente el producto total; los niveles de vida dependen de los precios internos, muy diferentes de unos a otros países; el producto per cápita mide el valor de los bienes y servicios finales de que dispone el ciudadano medio, pero no explicita si esos bienes y servicios contribuyen o no al bienestar de la sociedad: cuentan lo mismo los alimentos y los servicios educativos que las armas; el producto per cápita no nos dice nada acerca de la distribución de la renta. Es, por tanto, sólo una medida aproximada del nivel de desarrollo de los países, una medida que tiene que ser completada con otros varios indicadores, pero que permite acercarnos a un concepto, el de nivel de desarrollo, enormemente esquivo. Se trata, de todas formas, de un indicador que ha demostrado su operatividad: los países con un producto alto, los desarrollados, muestran en términos generales un nivel de vida superior a los que tienen un producto bajo, en desarrollo.

Por qué crecen los países

Al aceptar que el producto per cápita es un razonable indicador admitimos implícitamente, que su continuado crecimiento es la llave del desarrollo. Aplicamos, por tanto, un concepto de desarrollo occidental –los niveles de vida dependen de la cantidad de bienes y servicios de que dispone un ciudadano medio– que puede perfectamente cuestionarse, pero que es el que goza de aceptación generalizada. A partir de la idea central, la pregunta se descompone en dos nuevas incógnitas: 1) ¿Cómo lograr, que el PIB crezca de forma apreciable durante largos períodos de tiempo? 2) ¿De qué manera puede conseguirse que el crecimiento de la población no haga naufragar el logro de un mayor producto total? España puede perfectamente servirnos de ejemplo: en el período 1960–74 la tasa interanual de crecimiento del PIB fue del 7.15 %; la de la población del 1.06 %; en consecuencia el PIB per cápita aumentó un 6.03 % anual, desde 331.455 pesetas en 1960 a 751.959 en 1974. El tránsito del subdesarrollo al desarrollo se había consumado.

El crecimiento del producto total depende del aumento de la productividad del factor trabajo y ésta a su vez, del aumento de la inversión: en la medida en que se aumente el stock de capital de la economía, la productividad del trabajo se elevará y el crecimiento de la oferta total de bienes y servicios se producirá. En la versión neoclásica, la clave del crecimiento radica en la tasa de ahorro: a tasa de ahorro más altas corresponden países más ricos. Siguiendo la línea neoclásica, trabajos más modernos entienden que la acumulación de capital físico y humano permite dotar al modelo de mayor capacidad predictiva.

Considerando que el modelo de crecimiento exige un análisis más depurado, toda una serie de investigaciones actuales tratan de explicar el incremento de la productividad por la acción de factores endógenos: el aprendizaje en el trabajo, el capital humano, el esfuerzo de investigación y desarrollo y la dotación de infraestructura pública. El aprendizaje en el trabajo supone que los conocimientos técnicos mejoran a consecuencia de la experiencia adquirida por los trabajadores y, por tanto, la productividad de los propios trabajadores también. La acumulación de conocimientos del factor trabajo, la generación de capital humano, puede no solo aumentar su productividad, sino también la de los demás factores de producción; una acumulación de conocimientos que constituye una actividad social por cuanto se transmite de una generación a otra. Para los proponentes del esfuerzo en investigación y desarrollo, en tanto que motor de crecimiento de la economía; de ahí que las diferencias en ese tipo de inversión se traduzcan en diferencias de ritmo de crecimiento. La inversión en infraestructura pública, bien sea física o inmateral elevará la productividad del capital privado y con ella la capacidad de crecimiento del conjunto de la economía.

Pero no nos engañemos: cuando se analizan los problemas del crecimiento se utilizan modelos que corresponden a países industrializados o, por lo menos, con suficiente base industrial. Los problemas del desarrollo son otros, porque las características de que se parte son distintas: en un país subdesarrollado el sector predominante es el primario, lo que hace que la oferta exportable se concentre en los bienes de ese sector, una proporción muy amplia de la mano de obra es trabajo sin cualificar y con niveles educativos ínfimos, lo que hace más difícil su cualificación; los niveles de renta son bajos y, por tanto, también es reducida la tasa de ahorro; y, lo que es peor, la organización institucional y el clima social no son los más adecuados para fomentar las actividades productivas: la estructura financiera y fiscal es rudimentaria, el sistema de precios sufre distorsiones importantes, el cuadro fundamental de valores sociales entorpece, con frecuencia, la organización productiva. Por eso hay que distinguir entre crecimiento y desarrollo: en el primero de los casos se trata de singularizar los resortes que impulsan una economía desarrollada, es decir, industrializada; en el segundo, lo que importa es identificar las vías que permiten soltar los frenos del subdesarrollo y encontrar una senda de crecimiento autosostenido. El objetivo es el mismo, pero los problemas son mucho más profundos en los países envías de desarrollo.

Para superar el estado de subdesarrollo, un país atrasado tiene que dar respuesta a cuatro problemas de considerable alcance: la escasez de capital, la trampa del crecimiento empobrecedor, el bajo nivel de industrialización y la falta de integración en los mercados mundiales.

La escasez de capital deriva de la baja renta de los países en desarrollo y, consecuentemente, de su reducida tasa de ahorro interno. Siempre es posible aumentar el ahorro reduciendo el consumo, pero, en sociedades en

las que amplias capas de población se mueven en nivel de subsistencia, las posibilidades son mínimas; lo normal, por tanto, es buscar ese ahorro en el exterior, unas veces a través de los organismos internacionales y otras por la vía privada. Un país en desarrollo es, casi siempre, un receptor de capital exterior, un capital que podrá devolver conforme su renta crezca. Gran Bretaña fue un país receptor de capital en el siglo XVIII, en los comienzos de su industrialización, y también lo fue Estados Unidos en el siglo XIX. Si el proceso de crecimiento se desencadena y mantiene, la deuda exterior no debe plantear graves problemas; si el despegue no es autoalimentado, la deuda exterior construirá una restricción difícil de superar.

En las primeras etapas del desarrollo, la oferta exportable está todavía muy concentrada y apoyada en los productos primarios. Para el caso de que la exportación crezca, pero empeore la relación real de intercambio, ese crecimiento de volumen físico exportado puede contraer el producto total en lugar de expandirlo. El intercambio internacional actuaría, en este caso, como reductor de las posibilidades de desarrollo. Se trata de una de las razones que dieron lugar al nacimiento de la Confederación de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

La experiencia demuestra que el eje fundamental del desarrollo es el esfuerzo de industrialización: la industria impulsa, en general, toda actividad productiva, dispara un proceso de aprendizaje que se filtra por todos los huecos de la economía y permite diversificar la oferta exportable. Por eso todos los países desarrollados son países industrializados. Ahora bien, una vez resuelto el problema que plantea la escasez de capital, hay que decidirse por la industrialización hacia dentro o hacia fuera: en el primer caso, el proceso queda al abrigo de la competencia exterior, pero plantea enormes problemas de eficacia productiva; en el segundo puede hacerse un más adecuado uso de las ventajas comparativas, pero deberá soportarse la competencia procedente de países más desarrollados. La referencia histórica ofrece ejemplos distintos: el desarrollo británico del siglo XIX se llevó a cabo con apertura creciente, es decir, hacia fuera; el desarrollo alemán del mismo siglo se efectuó apoyándose en el mercado interno y, por tanto, con barreras exteriores importantes. Las características actuales de la economía mundial hacen muy difícil que hoy se pueda emplear el modelo autárquico.

Sin incorporarse a los grandes mercados mundiales, las posibilidades de crecimiento de un país atrasado son muy débiles porque su peso específico como oferente y demandante, será inapreciable. Salvo que cuente con un recurso básico importante, como es el caso de petróleo, su importancia como fuente productiva declinará sin remedio, porque los productos sintéticos permiten, en la actualidad, sustituir muchos de los recursos naturales; a menos que el incremento de su demanda tenga repercusión palpable en esos mercados, su mercado interno pasará inadvertido. El problema se agudiza en los países que se encuentran geográficamente alejados de los mercados occidentales y se reduce en los que se encuentran en su periferia. La inversión exterior es una de las formas de solucionar el problema.

Como integrarse en los mercados mundiales

El proceso de desarrollo implica una vinculación progresiva con los grandes mercados mundiales porque, de no ser así, de no convertirse en cliente y suministrador de esos mercados, la competencia internacional o la innovación tecnológica terminarán por esterilizar los esfuerzos realizados. Una necesidad que se hace más intensa cuanto más alejado se encuentra el país de los mercados occidentales: el desarrollo español de los años sesenta debe mucho a la proximidad geográfica con los países más industrializados de Europa; las dificultades de muchos países africanos tienen bastante que ver con su alejamiento de los grandes centros dinámicos.

La inversión directa extranjera en creación de empresas constituye una de las vías más rápidas para lograr esa vinculación. Durante años, muchos de los gobiernos de los países en desarrollo han estigmatizado la inversión extranjera por múltiples razones: por entender que generaban economías de enclave aisladas del resto del país; por considerar que la succión de beneficios superaba la aportación de capital; por temor a que el poder de la empresa extranjera, sobre todo de las grandes multinacionales, pudiese inferir con las decisiones políticas de los gobiernos. Tales reservas no son infundadas, especialmente en los casos de gobiernos muy débiles, pero no deben hacer olvidar los aspectos positivos de la inversión: la formación bruta de capital fijo aumenta, se

facilita la difusión de tecnología, se intensifica el efecto de aprendizaje sobre el conjunto de la economía. Pero sobre todo, se acerca la economía del país a los grandes mercados: la empresa extranjera explora las posibilidades del país como demandante y suministrados, generalmente exporta una parte de lo producido a los demás mercados en los que opera, puede atraer nuevas inversiones y crea, en los dos sentidos, redes de distribución que ayudan a consolidar la vinculación.

La integración económica

Para lograr un mercado de competencia perfecta, que es ni más ni menos que la economía ideal, se deben borrar las diferencias entre distintos países, y el mejor camino para evitar desigualdades es la integración económica. La integración consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre países. Cabe diferenciar entre integración negativa e integración positiva: las medidas negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar (por ejemplo suprimir los aranceles entre países miembros); las medidas positivas entrañan mecanismos de cooperación (por ejemplo, armonizar políticas macroeconómicas) que se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan, normalmente, más complicadas de poner en práctica.

Razones de la integración

Distinguiremos cuatro razones fundamentales, dos económicas y dos políticas.

La integración busca ampliar los mercados, lo que permite una mayor división del trabajo en el seno del espacio integrado y, consecuentemente, una mejor asignación de recursos reales y financieros: será más fácil para las empresas obtener economías de escala y alcance, y ello debe permitir un mayor ritmo de crecimiento de las economías y una mejora del bienestar general.

La integración busca también aumentar la competencia en el conjunto integrado. A través de una mayor competencia, la inversión debe acelerarse y provocar una revitalización de las economías de bloque. También de esa forma debe acelerarse el ritmo de crecimiento y potenciarse el bienestar social.

Detrás de toda fórmula integradora suele existir, más o menos explicitada, una razón política: las Comunidades Europeas se crearon para tratar, por una parte, de poner fin a los continuos enfrentamientos entre las potencias de Europa Occidental, en especial Alemania y Francia y, por otro lado, para reforzar toda la zona frente a la por entonces amenaza soviética. Y todo ello a partir de un razonamiento simple: que la unión de intereses económicos termina por unir los intereses políticos.

Pero existe, asimismo, un segundo objetivo político claro que emana de todo proceso de integración: aumentar el peso político internacional del espacio integrado que, con el paso del tiempo, terminará por superar al de los países miembros por separado. El efecto es, además, mucho mayor cuanto más avanzado se encuentre el proceso integrador, y se hace sentir más claramente en el terreno económico que en el puramente político, porque los reflejos nacionalistas son mucho más intensos en el segundo caso. La Unión Europea se une, a veces, cuando debate con terceros países temas económicos; difícilmente lo logra cuando lo que se discute son temas políticos.

Formas de integración

De menor a mayor, las fórmulas de integración son las siguientes:

Acuerdo preferencial

Los miembros se conceden entre sí una serie de preferencias –reducción de aranceles o de otras formas de protección–, generalmente en el sector industrial. Tiene el inconveniente de chocar contra las normas del

GATT (Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio), que no consideran tales acuerdos incluidos en las excepciones al principio de no discriminación. Por eso, el Acuerdo Preferencial firmado en 1970 entre la CEE y España estuvo siempre sujeto a la amenaza de reclamaciones en el seno del GATT.

Zona de librecambio

Los miembros hacen desaparecer, entre sí, los aranceles y cualquier otro tipo de obstáculos al comercio, pero mantienen frente a terceros países, sus propios aranceles. Presenta un inconveniente sustancial: que los países terceros intentarán exportar a la zona a través del país con menor protección exterior, lo que tratará de remediarse, por parte de las aduanas de los países miembros, exigiendo certificados de origen para saber si, una vez en el espacio común, los productos deben seguir sujetos a las obligaciones que se aplican a países no miembros.

Unión aduanera

Los miembros eliminan, entre sí, todos los obstáculos existentes a la libre circulación de bienes y erigen, frente a terceros países, un arancel común al que se añadirá cualquier otra fórmula protectora que será también común. De ahí que una mercancía cualquiera, procedente del resto del mundo, pueda circular libremente tan pronto como atraviese una de las aduanas de la Unión.

Mercado común

Se trata de una Unión Aduanera completada con la libertad de movimientos de capital y mano de obra. Por tanto, en un Mercado Común circulan libremente los bienes, el capital y las personas. Pueden existir, además, algunas políticas comunes. La Comunidad Europea ya incluía, en esa fase de su proyecto integrador, la Política Agrícola Común, la Política Pesquera Común y políticas comerciales frente a terceros países.

Mercado Único

El Mercado Único supone perfeccionar el Mercado Común, eliminando las fronteras físicas (aduanas), las fronteras técnicas (para las cuales hay que armonizar normas sobre calidades, abrir los mercados públicos, etc.) y las fronteras fiscales (lo que requiere, también armonizar una serie de impuestos). Aunque algunos de los objetivos previstos todavía no se han alcanzado plenamente, el Mercado Común Europeo se convirtió, al 31/12/92, en un Mercado Único.

Unión Económica

Significa dar un paso más, en los propósitos integradores, y completar el Mercado Único con políticas macroeconómicas coordinadas –con inclusión de reglas obligatorias en materia presupuestaria– y políticas comunes para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional.

Unión Monetaria

Entraña fijar irrevocablemente los tipos de cambio entre los países miembros o crear una única moneda que sustituya a todas las demás. Puesto que es imposible alcanzar la Unión Monetaria sin contar con un Mercado Único y con políticas macroeconómicas coordinadas, la Unión Monetaria supone la existencia previa de Unión Económica. Por eso el objetivo económico de la Unión Europea es lograr la Unión Económica y Monetaria.

Unión Económica plena

Implica integrar totalmente las economías de los países miembros, lo que exige una política económica común

y determina, en consecuencia, la unión política; completada esta fase, los países miembros habrán formado un único país.

El ensayo integrador más amplio es, sin duda, el europeo occidental, iniciado en 1958 y, en la actualidad, en el accidentado camino hacia la Unión Económica y Monetaria. Conviene, por tanto, para calibrar lo que la integración significa, analizar, con cierto detenimiento, el proceso. Un proceso que se ha ido realizando por etapas, tanto en su dimensión horizontal (numero de miembros), como en la vertical (grado de integración de las economías) y que ha estado, y está, sujeto a grandes vaivenes debido a tres causas fundamentales. Primera: no todos los gobiernos conciben la integración del mismo modo, especialmente las fases últimas del ensayo integrador, razón por la cual el Tratado de Maastrich sigue rodeado de grandes incertidumbres. Segunda: los ciclos económicos debilitan o impulsan la voluntad integradora: las recesiones la suelen debilitar porque los gobiernos quedan prendidos en los problemas internos y tropiezan con mayores resistencias para seguir adelante; las expansiones la impulsan, por lo general, porque reducen los problemas internos y permiten afrontar mejor los costes del proceso. Tercero: el entorno político condiciona también el proceso integrador porque algunos acontecimientos resaltan las diferencias entre sus miembros y la falta de cohesión de sus políticas: el derrumbamiento del comunismo europeo planteó nuevos problemas al ensayo integrador, amén de haber debilitado la economía del país ancla del sistema, Alemania, cuyos esfuerzos fundamentales se han dedicado, desde entonces, a resolver los problemas derivados de la reunificación de las dos Alemanias.

Competencia imperfecta, proteccionismo y monopolización de los mercados mundiales

Las transformaciones del comercio internacional son evidentes desde hace dos décadas aproximadamente. Estas nuevas tendencias del comercio internacional han hecho más obsoletas aún a las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional, obligando a reemplazarlas por teorías más modernas que expliquen precisamente dichas transformaciones.

Algunas de las características fundamentales que definen el comercio en la actualidad son:

- El incremento del comercio de mercancías con mayor contenido tecnológico. Desde principio de los años setenta el comercio de mercancías se ha ido concentrando cada vez más en productos de ingeniería (automóviles, aeronaves, instrumentos científicos, electrónica y otras maquinaria y equipos) que corresponden a sectores con un elevado contenido tecnológico, mientras que los sectores industriales maduros se han estancado e incluso ha disminuido en el comercio mundial.
- Una mayor convergencia comercial entre países desarrollados. Si bien después de la segunda posguerra EE.UU. era el líder económico mundial, con una participación mayoritaria en el comercio mundial y una alta competitividad de sus productos en los mercados mundiales, desde los años sesenta algunos países europeos (principalmente Alemania) y Japón iniciaron un proceso de conquista de mercados a través de productos cada vez más competitivos con elevado contenido tecnológico. En este sentido, puede afirmarse que en el panorama actual del comercio internacional convergen las tres grandes potencias económicas que compiten entre sí en los sectores más dinámicos de la economía.
- Crecimiento considerable del comercio intraindustrial. El comercio entre productos industriales de la misma categoría se ha incrementado en los últimos años, denominándose a este tipo de intercambios comercio intraindustrial (CII). Un porcentaje mayoritario del comercio de los países más desarrollados se produce dentro de un mismo sector industrial donde los productos que se intercambian utilizan las mismas combinaciones de factores de producción. Además, el CII se desarrolla principalmente en industrias con economías de escala y dominadas por pocas empresas, lo cual significa que este comercio se desarrolla en régimen de competencia imperfecta, generalmente de oligopolio.

Una de las explicaciones de que exista un mayor comercio intraindustrial de productos intensivos en tecnología, desde el lado de la demanda, es el aumento de la renta de los países que desvía la demanda hacia

mercancías denominadas de lujo, o sea, con una elasticidad–renta de la demanda superior a la unidad. Pero esta explicación es insuficiente y hay que complementarla con las nuevas características de la oferta. Desde el lado de la oferta, las economías de escala y la competencia imperfecta (monopólica u oligopólica) ayudan a explicar el comercio intensivo en tecnología y el de carácter intraindustrial.

Por tanto, las nuevas teorías del comercio internacional intentan superar la incapacidad de las teorías tradicionales del comercio para explicar tales características.

Resumiendo, las nuevas teorías sobre el comercio se basan en tres ejes básicos: el aprendizaje y las economías externas afectan a todos los procesos de desarrollo económico; las economías de escala son mucho más importantes de lo que se pensaba en la teoría neoclásica, y la naturaleza imperfecta de la mayoría de los mercados, de carácter monopolístico u oligopólico.

Estas características tienen implicaciones en las políticas comerciales de los países periféricos y respaldan que dichas políticas sean selectivas y que la liberalización comercial también lo sea. Así en primer lugar, muchos países periféricos están adoptando estrategias de exportaciones que consisten en aprovechar nichos del mercado a partir de la exportación de productos diferenciados, tanto de manufacturas como de productos agrícolas. En estas políticas los gobiernos deben participar de forma activa para identificar esos nichos y promover las exportaciones.

En segundo lugar, si se reconoce que las economías de escala son importantes en una actividad, se puede justificar un periodo temporal de sustitución de importaciones con barreras proteccionistas que permitiría a las empresas aumentar su producción, disminuir costos y, a largo plazo, exportar a los mercados internacionales.

Por último el dominio de tecnologías nuevas, creadas en los países centrales, adaptándolas a las condiciones locales, tiene efectos de aprendizaje que incrementan la productividad y la producción.

En definitiva, en las nuevas teorías del comercio internacional, las conclusiones sobre las políticas comerciales son bastante diferentes a las del modelo neoclásico, ya que mientras éstas se basan en la ventaja comparativa estática, en la neutralidad de incentivos y en la no intervención en el comercio internacional, aquéllas señalan la necesidad de dominar las nuevas tecnologías para producir mercancías y poder diversificar las exportaciones y de esa forma ser más competitivo en el mercado internacional.

La crisis de la economía mundial

Como conclusión del análisis de la estructura del Sistema cabe abordar los problemas actuales a los que se enfrenta su reproducción.

De la misma forma que en la infraestructura del Sistema se han detectado en las últimas décadas situaciones consideradas críticas (explosión demográfica, deterioro medioambiental, etc.), en el ámbito estructural también se asiste, desde hace dos décadas, a un discurso recurrente que habla de crisis económica, de crisis estructural en las relaciones internacionales o en los modelos de organización productivos, comerciales o financieros, e incluso de crisis de un modelo social global, como catarsis y pórtico a la sociedad del siglo XXI.

Más que una única crisis en la estructura del Sistema, se trata de diferentes crisis, referidas a las dificultades de reproducción y de estabilidad en diversos niveles sistémicos de las actuales estructuras. Pero existe una base común a todas ellas, que además es la más persistente en el tiempo, ya que se viene manifestando desde finales de los años sesenta. Esta base común es el fin de la extensa etapa de auge económico que tuvo lugar tras la Segunda Guerra Mundial. En términos de ciclo económico, las depresiones y las crisis a corto y medio plazo han sido moneda común desde el agotamiento del auge posbélico, y sus manifestaciones en los diferentes ámbitos económicos han sido en ocasiones de una gran crudeza coyuntural.

En este capítulo se describe esta larga onda descendente del ciclo económico, articulando la dinámica histórico-estructural de los diferentes agentes y espacios de la crisis en su proceso de generalización desde el Centro hacia el Sistema, desde éste hacia la Periferia y desde ésta, de nuevo hacia el Centro. Como conclusión, se resitúan los componentes y posibilidades de la recuperación en el marco de las nuevas hegemonías y subordinaciones que se están construyendo a lo largo de la crisis entre las formaciones sociales del Sistema, al que por otra parte, y tras varias décadas de desconexión, se han reincorporado las sociedades ex socialistas, con la ex URSS a la cabeza.

El desarrollo cíclico del capitalismo en el siglo XX

Durante el siglo XX, el desarrollo capitalista ha atravesado por fases cíclicas de recuperación, auge, crisis y depresión. Los ciclos han sido por sus características y duración, de diverso tipo y atendiendo a diferentes causas, entre las que cabe distinguir los desajustes coyunturales entre la composición de la oferta y de la demanda, las desproporcionalidades entre la productividad y la capacidad de consumo, la sobreproducción y la caída de beneficios, etc. Estas fluctuaciones cíclicas, consustanciales a la dinámica capitalista, se superponen al movimiento de la acumulación de capital a más largo plazo. Es esas ondas largas del desarrollo capitalista en este siglo se dan, a grandes rasgos, las siguientes fases:

- Crisis y depresión hasta el final de la Primera Guerra Mundial.
- Recuperación y auge hasta 1929.
- Crisis y depresión entre 1929 y el final de la Segunda Guerra Mundial.
- Recuperación y auge entre 1947 y 1967-73.
- Crisis y depresión entre 1967-73 y la actualidad.

Por otra parte, y a diferencia de la historia capitalista anterior, el carácter monopolista e imperialista y posteriormente mundial de la fase estructural en la que se desenvuelve la estructura y dinámica capitalista, implica unas diferencias fundamentales respecto a los desarrollos cíclicos anteriores, de la siguiente forma:

- Debido al carácter monopolista y a la intervención estatal, tiene lugar un aumento de la duración de la fase. En la fase ascendente duran más los auges de los ciclos más cortos y las políticas anticíclicas permiten reducir la duración de las recesiones. Todo ello a costa de políticas que ulteriormente se pueden mostrar como inflacionarias, no competitivas o creadoras de déficit público estructural. En la fase descendente, sin embargo, es al contrario. El monopolismo y el Estado permiten suavizar el ciclo, pero no evitarlo, y la profundidad de las recesiones es mayor. Cuesta mucho más salir de la depresión de una manera sostenida y, en todo caso, los períodos de auge son más cortos y de carácter más volátil.
- Debido al carácter cada vez más mundializado, tiene lugar la generalización internacional del ciclo. A diferencia de las crisis nacionales del siglo XIX, en el siglo actual la crisis se difunde entre las economías nacionales y afecta al conjunto del Sistema capitalista mundial. No al mismo tiempo, ni con la misma intensidad, pero el carácter cada vez más global de la economía (mundialización) ha dado lugar a que la crisis en una economía influya en la economía de otros países, hasta generalizarse en el conjunto del Sistema. Otro tanto pasa con los auges. En definitiva, como el espacio en el que tiene lugar el proceso de valorización del capital es cada vez más mundial que nacional, como más mundiales que nacionales son los agentes económicos (las empresas líderes), los problemas de productividad y competitividad se definen también en el espacio internacional.

Para abordar la explicación de la fase actual de crisis y depresión de la onda larga hay que partir, pues, de la etapa procedente, la fase ascendente de la misma que surge de la segunda posguerra.

El auge posterior a la Segunda Guerra Mundial

La onda del ciclo en la que hoy está inmersa la economía mundial se generalizó a partir de la recuperación de

posguerra, entre 1945 y 1950, tanto en Europa como en Japón e incluso en numerosos países periféricos. Sin embargo, tiene su origen en la economía norteamericana, que superó la crisis y depresión iniciadas en 1929 con anterioridad, en plena guerra mundial y merced al considerable incremento de la producción, la actividad económica en general y las ganancias, que permitió el esfuerzo industrial ocasionado por la guerra.

Estados Unidos salió indemne de la guerra. Su territorio no resultó afectado. Sus infraestructuras materiales, sus instalaciones, su industria y agricultura salieron altamente reforzados del conflicto. Política y militarmente fueron los vencedores, junto a la Unión Soviética. Se encontraban en inmejorables condiciones para imponer sus criterios a un mundo diezmado, devastado por la guerra. Así lo hicieron, y bajo su dirección se adoptaron los acuerdos de Bretton Woods que instaurarían un nuevo orden económico mundial, consistente en:

- Un sistema monetario internacional basado en el patrón-dólar y su libre convertibilidad en oro a una partida fija, que asegurase la supremacía norteamericana en el mercado de cambios internacional.
- Una institución de control monetario y financiero a nivel mundial: el Fondo Monetario Internacional, cuya misión, entre otras, era controlar la paridad fija moneda nacional-dólar-oro y aprobar o no las devaluaciones o revalorizaciones monetarias de cada país.
- Una institución financiera (bancaria) cuyo fin sería fomentar el desarrollo de los países devastados por la guerra: Banco Internacional de la Reconstrucción y Fomento (BIRF), hoy denominado Banco Mundial.

En este marco de actuación, y tras el triunfo sobre las potencias del Eje en 1945, Estados Unidos estuvo en condiciones de encabezar política y militarmente el bloque capitalista que surgiría de la ruptura de la alianza con la URSS, que a su vez encabezaría el bloque socialista. En este clima de nueva guerra fría, Estados Unidos acomete la operación de ayuda económica internacional más importante de la historia: el Plan Marshall, así llamado por el general Marshall que lo dirigió.

El objetivo era reconstruir las regiones devastadas de Europa y frenar la expansión del comunismo (doctrina Truman). Para ello, además de intervenciones militares directas en Grecia y Turquía, se puso en marcha el plan de reconstrucción acelerada. El Plan Europeo de Recuperación se plantea en Harvard el 5 de Junio de 1947 por el Secretario de Estado General George Marshall. El Plan se aprobó oficialmente el 3 de abril de 1948 y duró hasta el 30 de septiembre de 1951. Representó un gran volumen de transferencias de capitales, ayudas a fondo perdido, préstamos y créditos blandos y condiciones favorables para el comercio exterior de los países europeos favorecidos: todos los de Europa Occidental menos España. Yugoslavia recibió alguna ayuda. Europa Oriental quedaba desde entonces en el ámbito de influencia soviético.

El Plan Marshall permitió el desarrollo y reconstrucción de Europa Occidental. Pero también tuvo sus contrapartidas:

- Consolidó definitivamente la ruptura entre los aliados de la guerra (EE.UU., URSS, Inglaterra y Francia) y abrió el período de guerra fría y de conflicto Este-Oeste.
- Impuso a los países de Europa Occidental la constitución de un bloque militar encabezado por los Estados Unidos para enfrentarse a la URSS: la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN, 4 de abril de 1949).
- Sustituyó a Inglaterra en su imperio colonial en Asia, con una práctica que desde entonces se conoció como neoimperialismo, que combina la independencia política y la soberanía nacional, con la dependencia económica y la lealtad en política internacional.

De forma similar el Plan Marshall en Europa, Estados Unidos decidió colaborar intensamente en la reconstrucción de otro de sus enemigos en la guerra: Japón. El llamado plan MacArthur representó un proceso similar al europeo y contribuyó, además de a la reconstrucción japonesa, a cerrar el cerco capitalista en torno a la URSS y, sobre todo, a frenar la expansión de la revolución china en Oriente.

En este marco, y gracias al impulso de la reconstrucción europea y japonesa; la economía capitalista vivió una fase de auge que duró sin complicaciones hasta 1967.

Sin embargo, este es el período de retroceso histórico mayor del capitalismo: grandes zonas del mundo se desconexionan del sistema capitalista e inician procesos de transición socialista y la influencia político-económica soviética se extendió por la nueva Periferia. Aparentemente el Sistema capitalista mundial, en pleno auge económico, estaba en claro retroceso político internacional.

Para los países del Centro sistémico es, sin duda, una época dorada: industrialización acelerada, crecimiento rápido del PNB, aumento del bienestar de la población. Se establece el modelo fordista en Europa y hasta cierto punto en Japón. El comercio internacional crece sin trabas aparentes. La economía del bienestar y los altos niveles de desarrollo económico y social son un hecho.

En los países de la Periferia es la era de la descolonización. El sistema se mantiene como tal, pero cambia de forma. Los países colonizados dejan de serlo, pero siguen insertados en el Sistema de forma periférica y subordinada.

El fin del auge

El auge favoreció el crecimiento de la productividad en todos los países del mundo, en especial en los más devastados por la guerra: Europa y Japón. El crecimiento de la productividad en estos países empezó a ser mayor que en Estado Unidos y, por tanto, sus productos a ser más competitivos en el mercado norteamericano.

En 1967, EE.UU. registró un fuerte déficit en su balanza comercial. Al propio tiempo, en ese año EE.UU. se encontraba ya inmerso en la guerra en Vietnam, lo cual le implicaba una fuerte sangría económica.

El grado de deterioro de la economía norteamericana es patente a través de los dos datos siguientes:

- Entre 1947 y 1968 los dólares-billetes en el exterior pasan de 6400 millones a 35700 millones.
- En el mismo periodo, el volumen de oro en las reservas de Estados Unidos pasa de 24600 millones de dólares a 10400 millones de dólares.

La paridad fija del cambio de dólar por oro, establecida por el FMI y pilar del sistema monetario internacional, era de una onza de oro fino = 35 dólares. Este tipo de cambio estable se había mantenido durante todo el auge. Además de ello, otras cláusulas del FMI establecían la garantía de libre convertibilidad de las monedas, la garantía por el Banco Central de EE.UU. de la conversión de dólares en oro y la necesidad de aprobación del FMI de cualquier devaluación o revalorización.

La situación de EE.UU. mostraba que algo había cambiado. Los aliados ayudados en las dos décadas anteriores empezaban a convertirse en peligrosos competidores. Ello dio lugar a que EE.UU. tratase de remediar la situación introduciendo reformas sustanciales en el marco en el que se realizaban las actividades económicas internacionales, es decir, incumpliendo el orden que había diseñado en su interés dos décadas antes.

Así, se intentó hacer frente a la inflación, al desempleo y al déficit de la balanza de pagos con medidas de carácter monetario como la devaluación del dólar. El dólar no podía devaluarse sin afectar al conjunto del sistema monetario internacional, por cuanto era la unidad de referencia para establecer las paridades. Y más aun, era la principal moneda de reserva internacional, con lo cual una devaluación tendría el efecto inmediato de empobrecer a todos los países con dólares en sus reservas.

El contexto coyuntural era el siguiente: ante el deterioro de la situación económica americana y su cada vez

mayor implicación en la guerra de Vietnam, muchos países habían empezado a solicitar la conversión de sus dólares de reserva en oro. Entre otros, y de forma acelerada, Francia, gobernada por entonces por el General De Gaulle. Así mismo, la cotización del oro en el mercado libre no cesaba de crecer, llegando a superar los 40 dólares/onza.

Así, ante la avalancha de conversiones de dólares en oro y ante la evidencia de la crisis, el Presidente Nixon vulneró los Tratados Internacionales, en concreto el del FMI, y decretó en 1971 la suspensión de la convertibilidad de dólares en oro. Era la primera ruptura importante de las reglas del juego.

Fue seguida de dos rupturas más, en forma de devaluaciones:

- 1ª devaluación: el 18 de diciembre de 1971 el Gobierno de EE.UU. decide devaluar el dólar, que pasa a tener una paridad de una onza de oro fino = 38 dólares.
- 2ª devaluación: en febrero de 1973, el Gobierno de EE.UU. decide una segunda devaluación en la que la paridad sería de una onza de oro fino = 42,2 dólares.

La especulación contra el dólar no se hizo esperar y el precio del oro continuaría subiendo: 190 dólares la onza en 1974, 850 dólares en 1980.

De hecho, tras la segunda devaluación pudo darse por muerto y desaparecido para siempre al sistema monetario internacional ideado en Bretton Woods. Esas devaluaciones tuvieron repercusiones altamente negativas para la economía de numerosos países, en particular para aquellos cuyas reservas estaban constituidas básicamente por dólares (caso de España y muchos otros) o para aquellos cuya principal actividad se basaba en el comercio exterior (como era el caso de los países exportadores de petróleo).

La llamada crisis de petróleo se convirtió, así, tanto en un síntoma del agotamiento de un tipo de relaciones internacionales, como en un mecanismo de extensión de la crisis generalizada.

Sin embargo, la percepción general fue la de considerar la subida de los precios del petróleo como el origen de la crisis, manifestada en el cierre masivo de empresas por el aumento de costes energéticos y el refregamiento estructural de la inflación; el aumento del desempleo y la inflación se convirtieron en las características definitorias de la situación de recesión, calificada como esta inflación.

Como resultado, en la segunda mitad de la década la situación del capitalismo mundial estaba caracterizada de la siguiente forma:

- en el Centro, descenso de los beneficios y de las inversiones productivas, búsqueda de nuevos paradigmas tecnológicos, reconversiones en los sectores industriales más típicos del modo de desarrollo fordista, aumento de los déficit públicos, etc.
- En la Periferia, la mayor parte de los países vieron frenados bruscamente sus intentos de crecimiento ante el aumento de la factura petrolera. De modo que sólo consiguieron mantenerse sobre la base del endeudamiento externo y la orientación exportadora.

Segunda generalización de la crisis: la crisis de la deuda

Un efecto derivado del incremento de los precios de petróleo fue la gran centralización de divisas en manos de los magnates y Gobiernos de los países petroleros: los petrodólares, que fluyeron activamente hacia la Banca internacional, japonesa y europea, pero principalmente norteamericana.

La Banca privada internacional, con el fin de rentabilizar sus enormes depósitos, se lanzó en la década de los setenta a una política de concesión de préstamos y créditos a los países y empresas que los solicitaran, a bajo tipo de interés, con la cláusula de variabilidad de dicho tipo.

La sustitución en la Administración norteamericana de Carter por Reagan representó un cambio drástico en la política económica, que pasó de una política de tasas de interés bajas a tasas de interés altas.

Ello afectó duramente a los deudores, empresas y Estados del Tercer Mundo principalmente. Entre ellos y muy significativamente a los países de América Latina, que habían sido los principales favorecidos en la época de fáciles concesiones crediticias. De un día para otro, lo que era una deuda fácilmente asumible se convirtió en un duro lastre para cada una de las economías latinoamericanas y de otros países de la Periferia. El servicio de la deuda no tardó en alcanzar límites elevadísimos.

México fue el primer país en declarar una moratoria en 1982, y con ella se extendió el pánico en los mercados financieros y cundió el ejemplo en otros países de la región. El problema de la deuda había nacido. Una medida anticrisis en el centro llevaba la crisis a la periferia, y la respuesta de esta planteaba otra situación crítica en el centro, en el que estaba en peligro el sistema bancario, muy comprometido en el proceso de privatización y bancarización de los flujos financieros Centro-Periferia. En esta última, las empresas privadas incapaces de pagar su deuda, la transfirieron a sus respectivos Estados y éstos asumían, además de la deuda pública la denominada deuda privada públicamente garantizada. Los propios Estados, para poder hacer frente al pago del servicio de la deuda, se endeudaban aún más. Tal situación condujo a América Latina y a otros países periféricos hacia la catástrofe, hacia lo que se ha bautizado como la década perdida.

Los países más endeudados de la Periferia (no del mundo, por cuanto el país mayor deudor del mundo es EE.UU.) eran México y Brasil, con cerca de 100.000 millones de dólares cada uno. Argentina, Venezuela, Chile, Colombia, Perú, Ecuador, Nicaragua, Bolivia, Costa Rica, Jamaica y Uruguay seguían por este orden en América Latina.

Una deuda de tal magnitud representaba sustanciales porcentajes del PNB de cada país: el 76% en México, el 51% en Argentina, el 66% en Venezuela, el 120% en Chile, el 90% en Bolivia, el 198% en Nicaragua, el 97% en Costa Rica, el 147% en Jamaica y porcentajes entre el 30 y el 50 en el resto de los países. Ello implicaba que la producción nacional estaba prácticamente hipotecada en toda América Latina.

Pero lo relevante no es el monto global de la deuda. Lo relevante para el deudor es el servicio de la deuda, es decir, lo que anualmente se paga en concepto de intereses, otros costes y devolución del principal. Este servicio es el que representa una auténtica sangría financiera para los países deudores. La financiación del servicio de la deuda sólo puede hacerse mediante las divisas que obtiene el país fundamentalmente a través de sus exportaciones.

Si se tiene en cuenta que con los ingresos por exportaciones se han de pagar los gastos por importaciones, se deduce que el impacto de la crisis de la deuda tuvo necesariamente que reflejarse en la concentración de estas últimas, que se redujeron considerablemente durante la década de los ochenta. Pero ésta no fue la única reducción. Otra más significativa aún, fue la caída en picado de los flujos de capital extranjero a América Latina.

El pago del servicio de la deuda por parte de los países periféricos endeudados representa un importante flujo de capitales desde la Periferia hacia el centro, a través de los canales de la Banca internacional privada. Tal trasvase de capitales dio lugar a una profundización de la crisis en los países del Tercer Mundo y a un cierto freno de la crisis en el Centro, de tal forma que se ha podido argüir que los países subdesarrollados estaban ayudando a financiar la recuperación de los países desarrollados a costa de su propio hundimiento. Sin embargo, la llamada crisis de la deuda no fue otra cosa que un paso más en la generalización y profundización de la crisis económica mundial. La resolución relativa del problema de la deuda, a través de la renegociación de la deuda y sobre todo merced a la aplicación del Plan Brady (cuyas condiciones hacían menos oneroso el pago del servicio de la deuda y, de hecho, permitían satisfacer a los Bancos acreedores sin arruinar a los Estados deudores, gracias a una intervención directa en el proceso del Gobierno de los Estados, garantizando cobros y pagos, respectivamente), no representó el final de la crisis, sino una etapa más de su evolución.

Dimensiones de la crisis

Desde el punto de vista de las coyunturas cíclicas, la depresión generalizada como onda descendente del movimiento a largo plazo ha contemplado hasta la fecha las siguientes oscilaciones:

- 1968–73: fin del auge en las principales economías del Centro, crisis del Sistema Monetario Internacional.
- 1973–75: crisis inflacionista y primera recesión industrial por la crisis energética.
- 1976–79: recuperación con endeudamiento y desempleo.
- 1979–83: segunda recesión con políticas de ajuste en el Centro y crisis de la deuda en la Periferia.
- 1984–90: segunda recuperación, basada en el dinamismo de la esfera financiera, que sufrirá una fuerte crisis en 1987.
- 1990–...; tercera recesión; a pesar de que en 1995 se pretende ver signos de una nueva recuperación sostenida de la economía real, la inversión y ganancias industriales y el desempleo no muestran signos de revitalización.

Existen diferencias y similitudes en todos estos períodos, que en general son definidos empíricamente. Pero un aspecto común les recorre a todos: desde finales de los años sesenta, a través de manifestaciones en diferentes dimensiones económico–sociales, surge recurrentemente la evidencia de la necesidad de cambiar muchos aspectos productivos, comerciales, financieros, sociales de relaciones internacionales, etc.

Opinión personal

Con este trabajo pretendía, mediante el uso de variables e indicadores, realizar una comparación entre la economía de diversos países, tratando de dar respuesta a la pregunta ¿por qué hay países ricos y países pobres?. Para lograrlo he realizado una serie de comparaciones, entre la renta de diferentes países, haciendo especial hincapié en el hecho de que estos factores de comparación, deben ser modificados ya que hay muchos factores que alteran la realidad y pueden distorsionar las conclusiones. Los indicadores pueden ser de tipo económico, como el PIB, el PNB, entre otros, cuyo problema principal es la inadaptabilidad a una realidad diferenciada en los diversos países, provocando una distorsión en los datos a estudio, para solucionar este problema se deben corregir estos indicadores como se indica en el apartado de la comparabilidad internacional, donde he hablado de estos factores; o bien de tipo social, entre los que cabe destacar la demografía, la actividad de la población y el bienestar, entre otros. El tratamiento de estos indicadores y variables permite modelizar y verificar las teorías elaboradas a partir de las variables puramente económicas.

Una de las soluciones para superar las diferencias económicas mundiales, siendo una de sus causas la competencia imperfecta, podría ser la integración económica de los países débiles, periféricos, para así lograr un mayor peso específico en el global de la economía mundial. Los países del Centro son los considerados desarrollados, mientras que los de la Periferia son los considerados subdesarrollados, desde los inicios de la crisis económica, los países centrales han incrementado la adopción de políticas comerciales en defensa de sus intereses nacionales, afectando de manera muy adversa al comercio de los países periféricos, y en definitiva a su economía. De este modo, la actual situación de crisis mundial, provocada por la enorme deuda de los países latinoamericanos, que, no obstante, se ha ido reduciendo paulativamente en la última década gracias a su renegociación, con los países del Centro, crea desigualdades y, consecuentemente, provoca la existencia de países ricos y de países pobres.