

TEMA 1. LIMITACIONES DE LA ECONOMÍA.

1.1. LOS DESACUERDOS DE LOS ECONOMISTAS.

Si limitamos el contenido del término "economistas" a aquellos que pudiéramos llamar economistas científicos, los desacuerdos son menores y los acuerdos mucho mayores, que si ampliamos sus límites hasta incluir a "todos aquellos que hablan de economía". Así que vamos a referirnos sólo a los primeros. La segunda precisión se refiere al tipo de desacuerdo porque si nos ceñimos sólo a los desacuerdos propiamente teóricos la situación se aclarará bastante. Sin embargo, si nos referimos a la solución de problemas prácticos y concretos el abanico de la discrepancia se abre muchísimo porque estos últimos problemas incluyen muchas posibles fuentes de desacuerdo y éstas, además, se van añadiendo. En la solución a estos problemas concretos el desacuerdo surgirá aun cuando pueda haber acuerdo teórico o, en otro sentido, el desacuerdo puede ser muy grande porque se añadan los diferentes tipos de desacuerdo posibles, es decir, el teórico, el histórico y el de los valores. Se puede observar que esos desacuerdos no son individuales, o personales, sino que los economistas científicos tienden a agruparse en escuelas –keynesianos, marxistas, monetaristas... – y que, incluso, estas agrupaciones pueden correlacionarse con la clasificación izquierda–derecha tan típica de la vida política.

1.2. EL PLANTEAMIENTO CIENTÍFICO: OBJETIVO Y MÉTODO DE LA CIENCIA.

Al método y al objetivo de los científicos, le podemos llamar, siguiendo a Mario Bunge, el planteamiento científico. Y lo que los científicos persiguen es, básicamente, solucionar problemas y, así, ir transformando las incógnitas y la incertidumbre en seguridad y en capacidad de acción. Y esto se consigue descubriendo relaciones estables entre los fenómenos que ocurren en el mundo, de forma que, así, sea posible saber que unos fenómenos ocurrirán cuando otros se ven previamente. Para conseguir descubrir estas relaciones estables entre los hechos es necesario observar el mundo pero, también, es necesario comparar, agrupar y relacionar imaginativamente esas observaciones. Y, después, es necesario contrastarlas. Esta contrastación puede ser experimental u observacional; pero, en cualquier caso, se trata de probar las hipótesis, surgidas de la observación y de la imaginación, comparándolas con los hechos y de aprender de esas comparaciones. Y esto es lo que se llama prueba y error y lo que, sin duda, es la esencia del método de las ciencias factuales. La ciencia es transparente, está abierta a la crítica racional, esto es, a la crítica lógica –precisión, claridad, coherencia– y a la crítica empírica – experimentación u observación– y, además, avanza gracias a esa crítica. La ciencia es un producto humano y que, como tal, también podemos encontrar en su historia todas las miserias que nos caracterizan. Y esta otra cara de la ciencia – la importancia del ser humano que la produce y de la sociedad a que pertenece– es muy importante porque las reglas del método científico son bastante laxas. Es decir, no existen unos protocolos sencillos y detallados, de forma que, siguiéndolos, se produzca ciencia, sino que, al contrario, hay, en el método científico, mucho margen para la creatividad y, por tanto, también mucho hueco para que intervenga la ideología, el poder y la mentira. Debemos evitar una visión simplista y rígida del método y comprender que el avance de un juego tan complejo como el progreso científico necesita mucho tiempo y pocas limitaciones. En resumen, la ciencia es un producto humano y, así, por un lado, tiene todos los vicios y virtudes de sus creadores humanos y, por otro, se distingue de otros productos culturales e históricos por su capacidad de auto corrección a través de la prueba y el error, transparencia y la crítica racional pública. Pero la eficacia de esta cara de la ciencia es relativa pues solamente da una orientación compleja y general y, por tanto, es necesario defender esa orientación que facilita la corrección de los errores, esto es, una actitud dialogante y tolerante que facilite el complejísimo diálogo de los especialistas que hacen ciencia. Luego, prueba y error, transparencia y un diálogo abierto serían las tres patas sobre las que debe caminar la actividad científica para que sus resultados sean, a largo plazo, más eficaces.

1.3. LAS LIMITACIONES DE LA ECONOMÍA COMO CIENCIA.

1.3.1. Las limitaciones intrínsecas.

En primer lugar, en cuanto que muchas leyes sociales y económicas dependen de la conducta humana y como esta tiene muchos grados de libertad, resultará, entonces, que esas leyes económicas y sociales serán mucho más probabilísticas que las naturales y, además, estarán referidas a conjuntos de seres humanos más que al individuo concreto pues la conducta individual es, prácticamente, impredecible. También resulta que como la acción humana está claramente influida por la cultura y por las leyes y normas; y como es evidente que la cultura y las instituciones cambian con la interacción de los hombres entre sí y con su medio, esto conlleva, necesariamente, el que las leyes referidas a los fenómenos sociales dependan, en su gran mayoría, de la época y del lugar que se considere, es decir, que la mayoría de las leyes sociales – y por tanto las económicas– son históricas. Lo cual quiere decir que estas leyes estarán limitadas a un cierto contexto espacio-temporal y que, por tanto, ese contexto deberá ser especificado convenientemente. Y, por último, es claro que, como consecuencia de lo anterior la capacidad predictiva de las leyes económicas y sociales será bastante más reducida que la de las leyes naturales.

1.3.2. Las limitaciones metodológicas.

Estas limitaciones se refieren a aquellas que el objeto de estudio pone a la aplicación del método científico tanto en el aspecto individual como en el social. Significan que, debido, otra vez, a las características del objeto de estudio, hay importantes obstáculos para descubrir las leyes sociales o económicas, leyes que ya de por sí son, previsiblemente, limitadas.

1.3.2.1. Limitaciones en el proceso de prueba y error.

Este proceso puede dividirse en dos grandes partes: una conceptual y deductiva y otra empírica, ya sea esta última experimental u observacional.

A) Limitaciones en la conceptualización, formalización y cuantificación.

La primera fase del proceso de prueba y error consiste en transformar una suposición, o conjetura, en una hipótesis precisa y comparable con los datos. Esa transformación tiene, a su vez, varios pasos: hay que conceptualizar, formalizar, cuantificar y deducir partiendo de una cierta conjetura más o menos imprecisa. Y todos estos pasos conllevan, obviamente, la utilización de un lenguaje. Ese lenguaje de los científicos pretende, por un lado, evitar la ambigüedad en la comunicación y, por otro, no falsear, por una excesiva simplificación, el mundo al que se refiere. El lenguaje de los científicos busca precisión y correspondencia. Cuando las cosas de las cuales los científicos quieren hablar no son ni precisas ni totalmente cuantitativas entonces, se plantean algunos problemas muy importantes. Para empezar, es claro que esta limitación plantea problemas de comunicación a causa de la imprecisión de los términos empleados; como consecuencia, los mensajes serán ambiguos y las discusiones estarán llenas de confusiones terminológicas, o conceptuales. También surgirán problemas deductivos, ya que la imprecisión conceptual dificulta la formalización y, por tanto, el uso pleno de la lógica clásica de manera que las posibilidades de incoherencias, o contradicciones, se amplían notablemente. Y, por último, como muchos conceptos sociales son cualitativos y, por tanto, sólo son parcialmente cuantificables, resultará que, por un lado, se plantearán problemas de medición que dificultarán el esclarecimiento de cuestiones de ponderación y comparación y, por otro lado, el uso pleno de las matemáticas se verá limitado. Y todo esto dificulta el rigor del trabajo de los científicos sociales.

B) Limitaciones en la contrastación.

Contrastar consiste en comparar las teorías con los hechos para ver si pasa lo que, según la teoría, tiene que pasar. La contrastación de las teorías es un proceso bastante complejo con dos orillas que hay que poner en contacto: las teorías abstractas y las cosas concretas que pasan en el mundo. En primer lugar, como las teorías

pretenden ser generales tienen que ser abstractas así que utilizarán conceptos abstractos, o sea, no observables. Por consiguiente, para poder contrastar las teorías es necesario obtener, a partir de ellas, algunas consecuencias que no sean abstractas y que, por ello, si puedan compararse con los hechos. En segundo lugar de un enunciado no se deduce nada, sino que se necesitan al menos dos enunciados para poder efectuar una deducción y obtener una consecuencia. En tercer lugar, los datos no están en la realidad sino que son contruidos intelectualmente por medio de simplificaciones que hacen posible su registro. Antes de contrastar las teorías hay que asegurarse de lo adecuado de los datos con las que se van a comparar aquéllas, porque esos datos son construcciones basadas en conceptos y simplificaciones. En cuarto lugar, aunque todo fuera más sencillo, todavía queda otra fuente de error fundamental: el puro error observacional. Cuando el uso de la lógica o de las matemáticas está limitado por el carácter impreciso y cualitativo de los conceptos, las deducciones pueden ser incompletas e inadecuadas y, además, no es tan fácil descubrir las incoherencias como cuando se repasan los pasos de un silogismo o de una operación matemática. Por otra parte, es fácil comprender que una de las formas de hacer frente a la inseguridad que acompaña a la contrastación de teorías por medio de sus consecuencias, es asegurarse de que las otras causas potenciales no actúan. Ahora bien, la única forma, relativamente segura, de evitar esa confusión es por medio del control de esas otras causas a través de un experimento, esto es, evitando su acción, o dejándolas constantes, por medio de la manipulación física de las mismas. Una alternativa al experimento, menos segura que éste pero muy útil, puede diseñarse, como se sabe, mediante el establecimiento de un grupo de control que permita realizar comparaciones fiables con respecto al grupo en que se realiza la prueba. Sin embargo es muy raro que cualquiera de esos dos procedimientos sea posible en economía. En consecuencia, sólo queda la observación de la realidad histórica pero como esa realidad histórica es sistema abierto y no un laboratorio podrán influir en los resultados observables todas las causas potenciales y circunstanciales y no sólo la que se está contrastando. Igualmente, resulta que la obtención de las consecuencias observables de una teoría precisa, además del enunciado teórico a comprobar, de algunas hipótesis auxiliares. Entonces, es necesario probar estas hipótesis auxiliares independientemente pues, de no ser así, nunca se sabe si el mérito de la cierta, o el demérito del error, se debe a la hipótesis principal o a las auxiliares. Sin embargo, esto es bastante complejo en economía porque al no poder manipular, o crear, mediante un experimento, esas condiciones adecuadas que reflejan las hipótesis auxiliares, la prueba empírica suele ser conjunta, es decir, se prueba la hipótesis principal y las auxiliares por medio de las consecuencias que de ellas se deducen. Y, por último, están los problemas añadidos a causa de la naturaleza de los datos económicos ya que, mientras en las ciencias experimentales son los mismos científicos los que realizan sus mediciones en economía se utilizan, casi siempre, datos ajenos, esto es, elaborados por oficinas estadísticas públicas, o por instituciones privadas, que, a su vez, los recogen de empresas, consumidores, trabajadores, administraciones... Las garantías de exactitud y adecuación son, sin duda, bastante menores y la posibilidad de errores conceptuales, o de observación, muy notables quedando, además, excluida, casi siempre, la posibilidad de repetir las mediciones.

1.3.2.2. En la transparencia y la crítica racional.

Las teorías económicas y sociales tienen, en muchas ocasiones, una transparencia reducida debido a las limitaciones señaladas; y esto ocurre tanto en lo que se refiere a la precisión conceptual como con respecto a la cuantificación, de manera que la crítica racional pública es más incierta, o indeterminada y, por tanto, la eliminación de errores menos eficaz. Además, cuanto más indeterminadas sean las reglas de validación lógicas y empíricas más necesaria será la intervención del criterio del científico y, entonces, es también más fácil que la ideología, y/o los intereses del mismo, puedan tener entrada y, por tanto, oscurecer, o sesgar, esa evaluación crítica de las teorías. En efecto, la poca transparencia, y la mayor indeterminación de las reglas de validación, permiten, tanto que la crítica sea menos eficaz, como que ésta esté, en muchas ocasiones, oscurecida, u orientada, por la ideología del sujeto. En resumen, la aplicación del método científico tanto en su aspecto individual como en su aspecto social está limitada, en economía, por las características de su objeto de estudio. Si, además, tenemos en cuenta que este objeto, en sí mismo, es poco estable, bastante cualitativo y, en parte, dependiente de las circunstancias de tiempo y lugar, no es extraño que los economistas tengan esos desacuerdos teóricos tan llamativos y que la economía sea una ciencia limitada. Sin embargo, estas limitaciones, con ser importantes, no explicarían suficientemente, la existencia de esas agrupaciones de

economistas que hemos llamado escuelas ni, sobre todo, la correlación de tales escuelas con ciertas ideologías políticas.

1.4. LA COEXISTENCIA DE TEORÍAS ALTERNATIVAS: IDEOLOGÍAS, TRADICIONES DE INVESTIGACIÓN Y LIMITACIONES METODOLÓGICAS.

Para construir teorías no basta con observar el mundo que nos plantea problema que queremos solucionar sino que, además, hay que orientar la mirada y mirar de cierta forma pues sólo así es posible elegir y delimitar los problemas y, a la hora de imaginar soluciones, seleccionar unos aspectos del mundo, y no otros, con relación a esos problemas. Utilizamos ciertas creencias que no se orientan la mirada y que nos ayudan a imaginar soluciones generales a los problemas. Se puede llamar a esas creencias cosmovisiones, esto es, concepciones generales del mundo. Al ser tan generales, las cosmovisiones no son contrastables directamente, aunque sí, quizás, por medio de las teorías que ayudan a construir. Para el caso de la sociedad puede decirse, simplificando muchísimo, que existen dos grandes cosmovisiones: la globalista y la individualista. Para la primera lo importante es el todo (la sociedad en su conjunto) y para la segunda lo importante son sus componentes (los individuos). En Economía estas dos cosmovisiones sociales, simplificando de nuevo, se correlacionan con dos grandes escuelas. En efecto, la visión globalista puede asociarse, originalmente, con la escuela clásico-marxista y la visión individualista con la escuela neoclásica que, actualmente, es la dominante. Así resulta que la escuela clásico-marxista delimita el campo de la economía desde la sociedad de forma que, para sus defensores, la economía se estudia de una parte de la sociedad. La escuela neoclásica, sin embargo, no hace esa delimitación desde el todo social sino desde sus elementos y, entonces, la economía es, para ella, el estudio de un aspecto de la conducta de los individuos. Para los clásicos y los marxistas, las unidades elementales de análisis son las clases sociales (capitalistas y trabajadores). Pero para los neoclásicos, el individuo es la unidad elemental de la que hay que partir para entender los fenómenos sociales (consumidor y empresario). Por otra parte, para escuela clásico-marxista lo que mueve los procesos dinámicos serían las llamadas fuerzas sistemáticas, o sea, del todo o del sistema (las necesidades de reproducción de los sistemas y los posibles fallos de esa reproducción o las tendencias naturales). Por el contrario para los neoclásicos el motor de la dinámica social es, otra vez, individual ya que es la acción individual agregada la que origina esa dinámica. Para los clásicos y los marxistas los problemas más importantes son macroeconómicos y de largo plazo pues miran el mundo desde esa cosmovisión globalista. Pero los neoclásicos consideran que el fundamento de todo lo que pasa la economía debe ser microeconómico y de corto plazo. Los clásicos y los marxistas tienden a introducir en sus teorías así, aspectos históricos y cualitativos, así como variables sociales, políticas y culturales. La visión individualista de los neoclásicos, por el contrario, facilita mejor la separación conceptual entre lo económico y social. Además, y como consecuencia de esta diferencia, los neoclásicos, al limitarse a lo económico, pueden ser más cuantitativos que los clásicos y los marxistas. En resumen, los neoclásicos hablan de la economía como del estudio de un aspecto de la conducta humana, parten del individuo como unidad de análisis, piensan que la dinámica económica es una consecuencia de la elección racional de los individuos, se centran en los problemas microeconómicos, anhelan la economía pura y son eminentemente cuantitativos. Sin embargo, los clásicos y los marxistas creen que la economía es el estudio de una parte del todo social, sus protagonistas son las clases sociales, creen en fuerzas que surgen de la estructura del todo, prefiere los problemas macroeconómicos, hablan de economía política y defiende los análisis históricos y cualitativos.

Las ideologías son cosmovisiones detalladas que, por ese mayor detalle, contienen más creencias y valoraciones que las cosmovisiones generales antes mencionadas. Los asuntos de los que se suelen ocupar los economistas se contaminan fácilmente de ideología porque su separación con respecto a los temas sociales, políticos y morales es muy delgada. Podría decirse que las cosmovisiones orientan la observación del mundo de una forma muy general y dan como resultado lo que podría llamarse, siguiendo a Laudan, diferentes tradiciones de investigación científica. Esas tradiciones alternativas, a causa de sus distintas cosmovisiones, consideran más relevantes unos problemas económicos que otros e iluminan mejor algunos aspectos de esos problemas que otros. Las cosmovisiones y las ideologías se combinan para orientar la observación del mundo de forma que, como resultado, las teorías que los economistas inventan para solucionar los problemas

económicos están influidas, en mayor o menor grado, por esas orientaciones, tanto en general (las diferentes tradiciones de investigación) como en concreto (las distintas teorías específicas).

¿ Por qué no triunfa totalmente una de esas escuelas o tradiciones de investigación?. En primer lugar, porque las limitaciones metodológicas hacen muy difícil el rechazo absoluto de cualquiera de las teorías específicas alternativas por la vía de la crítica lógica y empírica. En segundo lugar, porque las diferencias en los criterios generales que dirigen la construcción y la evaluación de las teorías, dificultan la comparación racional de esas teorías. Y, en tercer lugar, ninguna de las alternativas suele ser ni totalmente inútil ni totalmente completa, de forma que habrá razones objetivas, y no solamente intereses ideológicos, tanto para defenderlas como para atacarlas. En consecuencia, quizás lo mejor sea hacer de necesidad virtud y, aceptando como inevitable la coexistencia de teorías económicas alternativas, e ideológicamente sesgadas, ver en ello su carácter positivo: que ese pluralismo quizás sea el precio a pagar para no perder ninguna posibilidad de entender el mundo económico al iluminarlo desde diferentes ángulos. Se trataría, por tanto, de, por una parte, tenerlas a todas en cuenta y, por otra, de no coartar el debate científico entre sus respectivos defensores, con la esperanza de que ese complejo debate fuera clarificando la situación y eliminando, poco a poco, algo de ideología.

1.5. TEORÍA ECONÓMICA Y ECONOMÍA APLICADA.

1.5.1. La Teoría Económica.

Las teorías, para poder ser generales, no sólo no tienen en cuenta cosas de las que si hay sino que, además, se inventan cosas de las que no hay, esto es, conceptos abstractos. Estos conceptos abstractos serán, entonces, irreales en el sentido obvio de que no están en el mundo, pero eso no quiere decir que no sean verosímiles y, menos aún, que no sean útiles para entender lo real, para comprender el mundo. El resultado es un instrumento para conocer (un concepto) pero no una cosa observable directamente. Y ese concepto será útil si es verosímil. Y esto es lo que pretende cualquier teoría, sea de una escuela o de otra opuesta. En consecuencia, la teoría económica será siempre un conjunto de conceptos abstractos con un significado preciso que se relacionarán entre sí gracias a otras suposiciones, también abstractas, bien sobre el comportamiento de los seres humanos representados por algunos de esos conceptos abstractos, bien por los requisitos necesarios para la estabilidad o el equilibrio del conjunto. Su resultado será una serie de interrelaciones estables entre ciertas variables, interrelaciones que permitirán plantear y, muchas veces, solucionar importantes problemas económicos. La definición precisa de los conceptos permite, en muchas ocasiones, su sustitución por símbolos y, a partir de ahí, la formalización de la teoría económica. Además, si la relación entre esos términos es cuantitativa, el uso de la geometría o de las matemáticas permitirá explorar rigurosamente la relación entre esos términos y obtener todas sus consecuencias. Y, por todo ello, la teoría económica moderna está formalizada y utiliza constantemente las matemáticas ya que, así, dispone de un potentísimo instrumento deductivo y, además, abre el camino de la contrastación cuantitativa de las consecuencias de las teorías. Y, en parte, gracias a esa formalización, la teoría económica es además útil en sí misma porque permite el logro de la consistencia. Además, la teoría económica es imprescindible para la economía aplicada.

1.5.2. La Economía Aplicada: Econometría, Política Económica, Historia y Estructura Económicas.

A) La Econometría.

La formalización y la cuantificación también dan paso a otra de las utilidades más importantes de la teoría que ya nos introduce en el campo de la economía aplicada. Las teorías económicas establecen relaciones cuantitativas simplificadas entre unas pocas variables las cuales, se cree, están relacionadas con un cierto problema. Así, cuando se quiere estudiar este problema en un cierto país y época, lo que se hace es intentar medir esas relaciones. Para ello se transforma ese modelo teórico, que sólo considera unas pocas variables, en un modelo econométrico que, por un lado, mide la influencia de esas variables teóricas y, por otro, la de todas las demás. Si las variables explicativas postuladas por la teoría son responsables de la mayor parte de las

variaciones de la variable explicada, entonces, se habrá realizado tanto una comprobación de la teoría escogida como una explicación del caso. Y esta es, sin duda, la modalidad más prestigiada de la economía aplicada pues une el rigor de la teoría y de las matemáticas con la cuantificación de la estadística y de la econometría aplicada.

B) La Política Económica.

La economía aplicada por excelencia es, sin duda, lo que llamamos política económica. La política económica utiliza los conocimientos de las teorías económicas para diseñar acciones reales que alteren el proceso económico en cierta dirección de manera que se puedan obtener objetivos prácticos en el mundo real. La política económica, en cuanto aplicación de la teoría económica, es claramente dependiente de ésta y, en cuanto aplicación al mundo histórico, es también dependiente de los métodos estadísticos y econométricos y del conocimiento concreto de ese mundo.

C) La Historia Económica y la Estructura Económica.

La utilidad de las teorías económicas estará, en este caso, en proporcionar los elementos explicativos generales de esos problemas abstractos, pero no para plantear una hipótesis general sino como una guía indispensable para poder construir una explicación concreta de esos hechos históricos. Una explicación histórica en la que se ensamblarán esos elementos explicativos sugeridos por la teoría con los elementos históricos y concretos del caso que se intenta comprender. Y resultado sería una explicación que resumiría el conjunto de elementos y relaciones más importantes, tanto generales como concretos. Una explicación que es una aplicación de la teoría económica a lo concreto y que, en ese sentido, es economía aplicada. Este tipo de economía aplicada puede también clasificarse como una variante de la historia económica que, cuando se refiere a períodos muy recientes, se llama, en ciertas ocasiones, estructura económica.

TEMA 2. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

2.1. CONCEPTO, IMPORTANCIA Y COSTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

2.1.1. Concepto de crecimiento económico.

Vamos a entender por crecimiento económico el aumento de la producción de bienes y servicios de una economía determinada. Normalmente la magnitud utilizada es el PIB o la renta nacional. Ese aumento de la producción de bienes y servicios puede deberse al aumento de la capacidad productiva o al aumento de la utilización de una capacidad productiva dada. Aquí nos ocupamos sólo del crecimiento desde el punto de vista del aumento de la capacidad productiva, o sea, que suponemos su plena utilización. El crecimiento es, por tanto, un problema de largo plazo.

2.1.2. Importancia del crecimiento económico.

El crecimiento económico es muy importante porque su consecuencia es el aumento de la riqueza. Este aumento es además acumulativo de forma que pequeñas diferencias en las tasas de crecimiento anuales se traducen, con el paso del tiempo, en grandes diferencias en la renta de las naciones. El crecimiento económico es además la única forma duradera de aumentar el nivel de consumo per cápita y, por tanto, el nivel de vida de la población. En efecto, para consumir más sólo hay las alternativas siguientes:

a. Aumentar el número de horas trabajadas, bien aumentando las horas trabajadas por persona, bien aumentando el número de personas que trabajan.

b) Disminuir la inversión.

c) Importar más sin exportar más.

- Aumentar la cantidad producida por hora de trabajo, o sea, aumentar la productividad.

Resulta obvio que las tres primeras posibilidades tienen límites o no son duraderas y que, por tanto, la única forma de mejorar a largo plazo el consumo per cápita de la población es aumentando la cantidad producida por hora de trabajo, esto es, mejorando la eficiencia de los factores. Pero el crecimiento de la eficiencia no sólo nos permite ser más ricos sino que, además, hace posible el aumento del ocio. Por último, el crecimiento es la forma menos problemática de disminuir la pobreza. Es decir, si el crecimiento lo es de todos resultará que, aunque se mantengan o incluso crezcan las desigualdades sociales, la pobreza en términos absolutos también disminuirá.

2.1.3. Costes del crecimiento.

Todo crecimiento es una renuncia al ocio y al consumo presente. Crecer también trae ciertos problemas añadidos muy importantes como los medioambientales. Además, el crecimiento afecta a los recursos naturales y éstos son finitos. Además, el crecimiento es cambio continuo porque la economía no crece de forma homogénea sino que unos sectores crecen con rapidez, otros lentamente y algunos se estancan. En consecuencia, el crecimiento exige una readaptación continua de la población a las nuevas calificaciones y cierta movilidad espacial.

2.2. EXCEDENTE ECONÓMICO, DECISIONES Y CRECIMIENTO.

2.2.1. El crecimiento como una potencialidad.

La aparición del tiempo sobrante es una consecuencia del nivel de los coeficientes técnicos, nivel que, a su vez, depende de la tecnología, de la organización del trabajo, de la educación y de la investigación y desarrollo. Una vez que aparece ese tiempo sobrante potencial, la elección respecto a qué hacer con él es consecuencia de las decisiones de los agentes y así éstos puedan decidir trabajar menos y/o producir más y/o aumentar la eficiencia. Al trabajar menos siempre aumentará el ocio pero al producir más sólo habrá crecimiento si se producen bienes que permitan aumentar la capacidad productiva como es el caso de los bienes de producción y los bienes de consumo necesarios acompañados de aumentos del empleo y, sin embargo, no habrá crecimiento propiamente dicho cuando el aumento de la producción se componga de bienes que no aumentan la capacidad de producir bienes y servicios o cuando el aumento de la producción de los bienes y servicios de consumo no esté acompañado de aumentos de empleo. Y, naturalmente, otra forma de crecer es dedicar el tiempo sobrante, o una parte del mismo, a aumentar la eficiencia lo que se consigue aumentando y mejorando la eficiencia de los trabajadores por medio de la educación o de los medios de producción por medio de la investigación y el desarrollo tecnológicos e incorporando luego a esos trabajadores más cualificados y a esos medios de producción más eficientes al proceso productivo. En el primero de los casos, esto es, cuando se producen más medios de producción o aumenta el empleo, el crecimiento será por aumento de los factores y en el segundo de los casos, es decir, cuando se aumenta la eficiencia, el crecimiento será por aumento de la productividad de los factores, aumento que significaría una reducción de los coeficientes técnicos y, por tanto, un aumento del tiempo sobrante para el próximo ciclo y, en consecuencia, otra vez la necesidad de decidir qué hacer con ese nuevo tiempo sobrante.

2.2.2. El flujo circular de la renta y el crecimiento económico.

El punto de partida es una determinada renta o producto neto. Este producto neto se distribuye entre las dos categorías de renta básicas: los salarios y los beneficios, y ello en proporción al trabajo y a la propiedad respectivamente. Los bienes de consumo necesarios para el mantenimiento y reproducción de los trabajadores forman el consumo necesario que, restado al producto neto, determina el tamaño del excedente económico. Ese excedente económico, menos los bienes de consumo no necesarios o de lujo, representa la capacidad de

inversión productiva de esa economía. Esa capacidad de inversión productiva puede ser realizada en su totalidad o desperdiciada, en parte o totalmente, en inversiones improductivas, como consecuencia de las decisiones de los agentes económicos preceptores de excedente. La cantidad de inversión productiva efectivamente realizada partida por la renta es la tasa de inversión productiva de esa economía. La tasa de crecimiento de la renta será consecuencia tanto de la tasa de inversión productiva como de la eficiencia de esa inversión que, medida por la relación capital–producto, depende en gran parte de su composición que, a su vez, será consecuencia de las decisiones de los agentes. Y como resultado de todo este proceso temporal la economía aumentará su capacidad productiva y por tanto, si la demanda es suficiente, el producto neto del ciclo siguiente crecerá respecto al anterior justamente el cociente entre la tasa de inversión productiva y la relación capital–producto. Y entonces comenzará otro ciclo.

2.3. LA CAUSALIDAD PRÓXIMA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

2.3.1. Introducción: causalidad próxima y última.

La explicación del crecimiento económico puede hacerse por etapas o pasos y cada paso más es, en el fondo, un esfuerzo por responder a la misma pregunta: ¿por qué?. Y, por eso, cada paso es siempre consecuencia de una endogeneización de las variables explicativas del paso anterior, de tal forma que lo que en el paso anterior explicaba el crecimiento económico es, en el siguiente, lo que hay que explicar recurriendo a nuevas variables explicativas. Así que cuando vamos de la causalidad próxima a la última estamos satisfaciendo nuestra curiosidad por medio de la construcción de algo parecido, en abstracto, a un modelo multi–ecuacional en el que cada ecuación tiene como incógnitas las variables explicativas de la anterior ecuación. Ese modelo será en su conjunto la verdadera explicación del crecimiento y, consecuentemente, sus ecuaciones componentes serán explicaciones parciales e incompletas, pero encadenadas. Una verdadera teoría del crecimiento económico no puede, por tanto, ser otra cosa que un modelo multi–ecuacional de esta clase que, además, esté dotado de generalidad. Sin embargo, es bastante razonable empezar por el principio, esto es, por las causas próximas o inmediatas del crecimiento económico y establecer estas firmemente ya que de ellas van a depender todos los pasos explicativos siguientes. Pero, también es muy importante ser consciente de que esas causas próximas son consecuencia de otras y que muchas veces la única forma de actuar para promover el crecimiento es tratar de influenciar esas causas últimas de las que las próximas no son más que un resultado.

2.3.2. Las causas próximas del crecimiento económico.

2.3.2.1. Algunos conceptos importantes.

a) Los elementos del proceso reproducción: los recursos naturales (RN), el trabajo (L), los conocimientos y habilidades de los trabajadores o capital humano (KH), y las herramientas y máquinas que éstos utilizan en las operaciones de transformación así como los edificios, transportes y comunicaciones, que son necesarios para la realización de esas operaciones o capital físico (KF).

b) El resultado del proceso productivo: el resultado agregado de ese proceso de producción son los bienes y servicios finales que componen el producto nacional.

c) La tecnología y el progreso tecnológico en los productos y en los procesos: Tanto las mejoras como los bienes y servicios nuevos son consecuencia de la aplicación de nuevas ideas. Y a esas ideas, ya aplicadas a los bienes y servicios, se les puede llamar tecnología del producto y a las mejoras de las mismas progreso tecnológico en el producto. Conviene distinguir entre los bienes y servicios de consumo final y aquellos otros que son utilizados en la producción. Los primeros son los bienes y servicios que adquieren los consumidores por necesidad o por gusto. Los segundos son aquellos elementos del proceso de producción que son, a su vez, producidos y que adquieren los empresarios para poder llevar a cabo el proceso de producción de los primeros, esto es, los bienes de capital y los productos intermedios. Como la función de los bienes y servicios de producción sólo se realiza por medio de su incorporación al proceso de producción, suele denominarse al

progreso tecnológico incorporado en estos bienes y servicios de producción progreso tecnológico en el proceso.

- El progreso tecnológico incorporado y el organizativo: el progreso tecnológico en el proceso tendría dos grandes variantes: mejoras que se incorporan en los productos que se utilizan para llevar a cabo el proceso y mejoras en la combinación de los mismos bienes y servicios de producción y de los otros elementos del proceso productivo (recursos naturales de trabajo humano). Ambos se consideran progreso técnico en el proceso pero el primero es incorporado y el segundo organizativo.

e) Los otros elementos del proceso productivo: los recursos naturales, el trabajo y el capital humano: Los recursos naturales como la tierra, los yacimientos minerales o los mares y ríos deben ser, en algunos casos, descubiertos y, en casi todos, transformados, más a menos ampliamente, para poder ser utilizados en el proceso productivo. La población es el soporte del trabajo humano que interviene en el proceso productivo. La población, desde la perspectiva del crecimiento económico, no es importante sólo en lo que se refiere a su cantidad sino, sobre todo, en lo que podría llamarse su calidad, es decir, con relación a su salud y a los conocimientos, habilidades y experiencia productivas que esa población posee. Se distinguiría así entre el trabajo humano en un sentido estrictamente cuantitativo (horas de trabajo) y los atributos productivos (salud y educación) que posee la población de un país en un determinado momento, o sea, el capital humano.

- La función de producción: $Y = A F(RN, L, KH, KF)$. El crecimiento económico puede darse, desde esta perspectiva, por tres grandes razones: a) porque aumenten las cantidades de los diferentes elementos utilizados en el proceso productivo; b) porque mejore la tecnología utilizada en el proceso de producción; y c) porque mejoren los bienes y servicios producidos y/o se introduzcan otros nuevos.

2.3.2.2. El crecimiento económico sin progreso tecnológico.

El crecimiento sin progreso técnico y sin aumentos de la productividad del trabajo es lo que se suele llamar crecimiento extensivo. Se crece porque la economía se extiende o se amplía, pero esta economía extendida tiene exactamente las mismas características, a excepción del tamaño, que la que le precedía. Sin embargo conviene destacar que, aunque en el crecimiento extensivo la productividad del trabajo no varíe, esto no implica necesariamente que tampoco lo haga la renta por habitante. En efecto, aunque no aumente la productividad del trabajo, puede aumentar la renta por habitante siempre que para una misma población se trabajen más horas; lo que, a su vez, puede suceder porque cada persona empleada trabaje más horas al año y/o porque trabaje una mayor parte del total de esa población. Pero el crecimiento económico también puede ocurrir sin que conlleve un aumento del esfuerzo humano o, incluso, disminuyendo éste. Para que esto ocurra es necesario que aumente la productividad del trabajo, es decir, que por cada hora trabajada se genere una mayor cantidad de renta (crecimiento intensivo) o bien trabajar menos horas y producir la misma renta. Este aumento de la productividad, a pesar de que no haya progreso tecnológico, puede ocurrir por las causas siguientes:

a. Por economías de escala: se producen cuando al aumentar la cantidad producida o el número de unidades fabricadas se da un descenso de los costes unitarios, de forma que, con la misma cantidad de trabajo se produce más cantidad del producto, o más unidades del mismo y, por tanto, aumenta la productividad del trabajo. No todos los sectores tienen economías de escala pero sí la mayoría de aquellos que tienen importantes costes fijos (petroquímicas, cementeras, automoción...) o en los que se necesita un tamaño mínimo para utilizar ciertas tecnologías (agricultura).

b. Por acumulación de factores por hora de trabajo: si por las razones que sean se aumenta la cantidad de recursos naturales, de capital físico o de capital humano por unidad de trabajo se producirá, en principio, un aumento de la eficiencia del trabajo al estar el trabajo mejor dotado de recursos productivos.

b.1. El aumento de la cantidad de recursos naturales por unidad de trabajo es muy favorable el crecimiento de

la productividad pues significa una mayor disponibilidad por persona, o por hora de trabajo, de tierras o de yacimientos. Sin embargo, este aumento de la cantidad recursos naturales por persona o por unidad de trabajo está sujeto a rendimientos decrecientes ya que cada vez resulta más compleja su explotación adecuada sin aumentar la cantidad de trabajo.

b.2. El aumento del stock de capital físico por unidad de trabajo es especialmente importante y no es otra cosa que la capitalización de la economía o acumulación de capital. Al disponer de más herramientas, de máquinas, equipos de transporte e infraestructuras, aumenta la eficacia de los trabajadores en la producción de bienes y servicios. Pero el aumento del stock de capital físico por trabajador empleado está sujeto a rendimientos decrecientes pues la capacidad del manejo eficiente de ese capital físico decrecerá a partir de una cierta cantidad de máquinas y herramientas por personas.

b.3. La productividad también mejorará si las horas trabajadas tienen una mayor capacidad productiva debido a un aumento de los conocimientos poseídos por los trabajadores, esto es, si crece el capital humano por unidad de trabajo. Y esto depende de los años de educación, formación y experiencia de la población, así como de su salud. El aumento del capital humano por trabajador también es probable que esté sujeto a rendimientos decrecientes porque no toda la población puede emplearse en puestos de educación superior de tal forma que en exceso de calificaciones será, además de un despilfarro de recursos, una fuente de frustraciones más que de eficacia productiva. Sin embargo, también parece que los rendimientos decrecientes del capital humano sólo aparecen en un nivel alto de su acumulación.

2.3.2.3. El crecimiento económico con progreso tecnológico.

a. El progreso tecnológico en el producto: cuando se habla del progreso tecnológico en el producto sólo se hace referencia a los productos finales. El progreso tecnológico en los productos finales es muy variado y suele plasmarse en: a) mejoras de los productos ya existentes; b) aumento de la variedad de productos disponibles; y c) productos nuevos para satisfacer de forma más eficaz necesidades antiguas y productos nuevos para nuevas necesidades. La importancia del progreso tecnológico en el producto es esencial ya que es la forma más importante de activar la demanda pues, conforme los consumidores van satisfaciendo sus necesidades básicas, es preciso, para evitar el estancamiento de la demanda, desarrollar bienes y servicios que cubran más sofisticadamente esas necesidades, que atiendan a necesidades no básicas, que se adapten a los gustos y preferencias más sutiles de los consumidores e, incluso, que generen necesidades nuevas. La consecuencia de todo ello es que, por una parte, el valor de todos esos bienes y servicios crece al incorporar nuevas ideas y que, por otra, las ventas crecen o no se estancan por la necesidad de renovar los bienes y servicios anticuados y/o por el surgimiento de nuevos bienes y servicios. Y, en cualquiera de esos casos, el progreso tecnológico que se incorpora a los productos es una fuerza impulsora del crecimiento económico al aumentar tanto la cantidad de bienes y servicios finales como al evitar su depreciación.

b. El progreso tecnológico en el proceso:

b.1. El progreso tecnológico incorporado puede afectar a los diferentes elementos del proceso de producción. El progreso tecnológico se da en los recursos naturales cuando éstos resultan menos costosos de obtener y/o son más productivos que los que sustituyen de tal forma que con menor esfuerzo están disponibles para su utilización y/o con la misma cantidad de ellos se obtiene más cantidad del output que generan o bien se precisan menos inputs para su utilización. Podrían distinguirse, en consecuencia, tres posibilidades: a) un descenso en el coste de obtención; b) un descenso de la cantidad de input del recurso por unidad del output generado, y c) un descenso de los otros inputs del proceso productivo en que se utiliza ese recurso natural debido a características nuevas del recurso en cuestión. Una de las más importantes variantes del progreso tecnológico en el proceso se da cuando éste se incorpora en el capital físico. Éste es muy heterogéneo pero puede dividirse en dos grandes categorías: equipos y estructuras. Los equipos incluirían las herramientas, máquinas y los equipos de comunicación y transporte, mientras que las estructuras se refieren a los edificios no residenciales y a las redes de comunicaciones y transportes. La reducción de costes que conlleva esa

incorporación es la que permite el aumento de la productividad del trabajo y, por tanto, el crecimiento de la renta por habitante y/o del ocio. El progreso tecnológico también puede incorporarse al capital humano. Con el aumento de la cantidad de conocimientos productivos de los trabajadores es posible el crecimiento intensivo porque una población con más años de educación y con más experiencia es más productiva que otra analfabeta y con escasa experiencia productiva. Pero, además, la productividad del trabajo puede aumentar porque los conocimientos y habilidades de los trabajadores sean más eficaces.

b.2. El progreso tecnológico también puede aplicarse a mejorar la organización del proceso de producción en su conjunto. Este proceso se da en el tiempo y en el espacio y su eficacia se relaciona con su rapidez y con el ahorro de todos los elementos que en él intervienen. Un proceso productivo suele estar, generalmente, compuesto de pasos o etapas que son subprocesos encadenados del proceso completo. Esto es lo que se llama división y especialización del trabajo: la productividad mejora porque se aprovechan mejor esas habilidades y capacidades y, sobre todo, porque así se hace posible el aumento y especialización tanto de los conocimientos poseídos por los trabajadores como de las herramientas y máquinas que ayudan o sustituyen a ese trabajo humano ahora menos complejo pero más especializado. Pero resulta que al dividir un proceso productivo complejo en muchos subprocesos encadenados es necesario coordinar estos subprocesos adecuadamente. Esto es lo que se suele llamar organización científica de la producción y del trabajo y, desde hace muchas décadas, es esencial para las empresas y además muy compleja. Pero la división del trabajo no sólo hace posible las ganancias de productividad por aumentos de la especialización sino que, además, permite aumentar la productividad por una localización más eficiente del proceso productivo. En resumen, la división del trabajo, que es el comienzo y el principio básico del progreso tecnológico organizativo, es una de las fuentes más importantes del aumento de la productividad pero, al mismo tiempo, exige, según va creciendo esa división del trabajo, una coordinación espacio-temporal muy detallada de todo el proceso de producción así dividido y, a partir de cierto momento, una planificación de su relocalización espacial. Y es a la mejora de la eficiencia de todo ese proceso productivo de bienes y servicios por medio de la división y organización del trabajo y de la producción a lo que se ha llamado progreso tecnológico en la organización.

c. El progreso tecnológico consiste en aplicar tanto a los elementos del proceso productivo como al conjunto del proceso, nuevas ideas que aumenten la eficiencia de forma que, al aumentar por ello la productividad, sea posible crecer sin aumentar el esfuerzo.

c.1. El punto de partida del progreso técnico es la investigación básica, esto es, el esfuerzo de los científicos por mejorar o idear conocimientos puros.

c.2. Pero no basta con saber sino que es necesario aplicar ese saber de forma útil. En la práctica es difícil separar tanto la investigación básica de la aplicada como ambas del proceso de perfeccionamiento continuo que provoca la utilización de las innovaciones. Quizás, por ello, es costumbre llamar a todo este conjunto de investigaciones con el nombre de investigación y desarrollo.

2.3.2.4. La medición de la aportación al crecimiento de las diferentes causas próximas.

Los primeros cálculos se basaron en una gran simplificación y en un rodeo. La simplificación consistió en explicar los cambios en la renta únicamente por medio de los cambios en el trabajo y en el capital físico: $Y=F(L, KF)$. Y con base en este modelo se cogieron datos para diferentes años y/o países de la evolución de la renta, de la de las horas trabajadas y de la del stock de capital y se supuso, además, que la aportación al crecimiento de cada uno de esos dos factores (capital y trabajo) podía calcularse ponderando su variación por medio de su participación en la distribución de la renta de esos años y/o países y esto último basándose en la idea de que cada factor, en competencia perfecta, recibe una cantidad de renta igual a su aportación a la misma. Así, más concretamente, la ecuación que permite esta primera aproximación empírica a las causas del crecimiento nos diría que la tasa de crecimiento de la renta (Y) sería igual a la tasa de crecimiento de las horas trabajadas (L) multiplicada por el porcentaje que los salarios representarían en la renta nacional ($a=W/Y$) más la tasa de crecimiento del stock de capital físico (KF) multiplicada por la participación de los beneficios en la

renta ($1-a=B/Y$): $Y=aL+(1-a)KF$

Sin embargo, esta igualdad rara vez se cumple con los datos correspondientes al crecimiento económico moderno sino que, al contrario, normalmente la tasa de crecimiento de la renta supera ampliamente la suma de las tasas de crecimiento ponderadas del trabajo y del capital. En consecuencia, como no sabemos de dónde sale ese exceso de crecimiento de la renta por encima de la aportación cuantitativa estimada de trabajo y capital, parece razonable atribuírselo al aumento de los recursos naturales, del capital humano y al progreso técnico. Así que tendríamos tres variables explicativas del crecimiento de la renta: el trabajo humano, el capital físico y, conjuntamente, el resto de los factores al que se suele llamar productividad total de los factores (PTF). Entonces las ecuaciones serían: $Y=aL+(1-a)KF+PTF$, o bien: $Y-(aL+(1-a)KF)=PTF$.

Pero resulta que, muchas veces, ese resto es superior a la aportación del trabajo y del capital al crecimiento de manera que el resultado no es, evidentemente, muy satisfactorio. Se trataría, por tanto, de reducir el tamaño de ese resto tratando de introducir explícitamente en la ecuación nuevas variables explicativas que, de alguna forma, midan precisamente los factores explicativos que creemos que ese resto engloba. Y así se empezó por tratar de medir el capital humano. Para ello se calculó la evolución de los años de educación formal de la población en diferentes países y períodos y esa tasa de variación ponderada, normalmente, por la participación de los salarios en la renta (a), se introdujo como una variable explicativa más. También se añadió una estimación de la evolución de los recursos naturales (RN) por medio de los cambios en el área cultivada y esa tasa, ponderada por el ingreso de los propietarios de tierras (b), se introdujo también explícitamente como otra variable explicativa más para seguir reduciendo así el tamaño del resto. La ecuación sería ahora: $Y-(aL+(1-a)KF+aKH+bRN)=PTF$; o bien: $Y=aL+(1-a)KF+aKH+bRN+PTF$.

Es decir, la tasa de crecimiento se descompone en las tasas de crecimiento ponderadas del número de horas trabajadas, de la cantidad de capital, de la educación de la población, de las hectáreas cultivadas y del progreso técnico pudiendo decirse para cada período y país que porcentaje de la tasa de crecimiento se ha debido al crecimiento de cada una de esas causas próximas. Estas mediciones nos permiten una aproximación al desglose cuantitativo de las causas del crecimiento facilitando el estudio de cómo ha sido ese desglose en diferentes países y períodos y permitiendo el análisis de si los datos confirman, o no, las regularidades predichas por la teoría.

2.3.2.5. Las interrelaciones entre los diferentes elementos del proceso productivo.

El aumento de la renta es el resultado del conjunto de interacciones que el aumento de las llamadas causas próximas pone en movimiento. El capital humano necesita de la población como soporte físico y, además, la tasa de crecimiento de ésta depende, en parte, del capital humano; ese capital humano poseído por la población entra en el proceso productivo como trabajo humano y este trabajo es más productivo cuanto más y mejor capital humano posee de manera que sólo con el crecimiento del empleo se hace efectivo el aumento de la educación de los trabajadores. Estos trabajadores deben poseer una determinada calificación para utilizar eficazmente el capital físico pues éste incorpora cada vez más progreso tecnológico y, por tanto, el crecimiento de la tecnología y de la calificación de los trabajadores debe estar acompasado. El capital físico necesita del progreso tecnológico para acelerar su acumulación pues el progreso técnico reduce costes y esto permite aumentar el beneficio, luego la acumulación de capital necesita del aumento del progreso técnico pero, a su vez, el progreso tecnológico necesita de la renovación y acumulación del capital físico porque, en parte, se incorpora en él; luego, si por algún motivo la acumulación decrece, el progreso tecnológico incorporado no se introduce en la producción y el crecimiento es menor. Ahora bien, el aumento del progreso tecnológico precisa también de una población educada que permita que los consumidores puedan utilizar los productos de consumo ya que éstos son, por ese aumento del progreso técnico, cada vez más sofisticados de forma que si el nivel de capital humano es insuficiente con respecto al progreso tecnológico incorporado en los productos una parte de la demanda se estanca y el crecimiento es menor. Y, por último, el progreso tecnológico es creado y desarrollado por aquella parte de la población que tiene un nivel de capital humano mayor, esto es, por científicos, técnicos y gestores por lo que el crecimiento del nivel técnico es una

consecuencia del crecimiento y mejora de la educación superior.

2.4. LA CAUSALIDAD ÚLTIMA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

2.4.1. El crecimiento y las decisiones de los agentes económicos.

La respuesta a la pregunta sobre por qué unas naciones crecen rápidamente y otras no debe tener que ver, en última instancia, con la comprensión de las decisiones que toman los agentes económicos respecto a la utilización de la renta que perciben. Se trataría, pues, de entender por qué esos agentes han elegido de entre las diferentes opciones posibles aquellas cuyo resultado es el crecimiento económico, o sea, el aumento de la capacidad productiva.

2.4.2. El análisis de las decisiones humanas: la elección racional y la lógica situacional.

La racionalidad sólo es una cuestión de consistencia subjetiva entre los deseos u objetivos perseguidos y las opciones o medios elegidos para alcanzarlos. Esas decisiones, que implican elecciones entre opciones alternativas, no se toman en abstracto sino en la historia. Todos los elementos que intervienen en el proceso de elección (los deseos, las creencias, las teorías y las oportunidades) están condicionados por la situación histórica. Esto es lo que se llama lógica situacional: comprender la acción humana en el marco de un cierto ambiente o situación bajo el supuesto de racionalidad limitada.

a. Los deseos u objetivos son aquello que tratan de conseguir los agentes económicos. Estos deseos dependen, para la gran mayoría de ellos, de la cultura en que se han educado y son consecuencia de una escala de valores determinada que sitúa a unos objetivos por encima de otros.

b. Las oportunidades son los medios alternativos para poder alcanzar esos deseos. Es conveniente distinguir entre oportunidades lógicas, objetivas y subjetivas. Las oportunidades lógicas serían todas las imaginables, esto es, todas las que podrían ser. Las oportunidades objetivas serían las que realmente hay en una determinada situación histórica. Las oportunidades subjetivas serían solamente las que el agente en cuestión cree que hay. Esto es, las oportunidades pueden estar hay pero el agente no las ve, no las comprende o no las considera. Y, por otra parte, también puede ocurrir que las oportunidades no están ahí pero el agente si cree que están.

2.4.3. Los condicionantes de la elección racional y el crecimiento económico.

a. Con relación a los deseos u objetivos es esencial una cultura que valore o, al menos, acepte el enriquecimiento material por medio del trabajo y que aprecie el ahorro. Igualmente la ideología y la religión no deben considerar el enriquecimiento material en este mundo como una objetivo impropio de las personas virtuosas.

b. Con respecto a las oportunidades resulta obvio que una dotación generosa de recursos naturales o una situación geográfica adecuada son ayudas valiosísimas para el crecimiento económico pero no debe olvidarse la enorme importancia de un marco institucional adecuado (normas y leyes). La igualdad ante la ley aparece como muy importante pues si algunas personas tienen privilegios frente a otras por razones raciales, religiosas o políticas, entonces una gran parte del esfuerzo de las personas se orientará hacia el logro de esos privilegios y no hacia las actividades productivas. Y, al contrario, si personas o grupos se enfrentan a determinados impedimentos para llevar a cabo algunas actividades lucrativas la posibilidad de elección desaparece para ellas y sus potencialidades de desperdician. La estabilidad política es también algo esencial para el crecimiento. Cuanto más de inestable sea la situación menos seguridad tendrán las tan necesarias inversiones de largo plazo y más rentables serán, sin embargo, opciones como el consumo de lujo o la compra de inmuebles que son mucho menos beneficiosas para el crecimiento de la productividad. Para que el ahorro y las diferentes formas de inversión productiva sean las opciones más apropiadas para satisfacer el deseo de riqueza

se precisan instituciones tales como la igualdad ante la ley, la protección de los derechos de propiedad incluidos los intelectuales, la ausencia de corrupción pública generalizada, una fiscalidad previsible, compañías de seguros... Todas estas instituciones permiten la rentabilidad de las oportunidades cuya consecuencia será el aumento de la capacidad productiva, es decir, el aumento del stock de capital físico, el aumento del capital humano y el progreso tecnológico.

c. No se puede olvidar la enorme trascendencia de las ideologías y teorías que orientan la elección de los medios adecuados para conseguir unos u otros fines pues si esas ideologías y/o teorías son falsas la elección aunque racional no será efectiva. Por tanto se precisará el predominio de una cultura que valore el análisis racional y científico como la mejor forma de comprender y transformar el mundo pues así los agentes tendrán más posibilidades de acertar en su elección que por medio de la magia o la superstición.

2.5. PROGRESO TECNOLÓGICO, EMPLEO Y CRECIMIENTO.

2.5.1. Los efectos del progreso tecnológico sobre el empleo.

El progreso tecnológico destruye empleos pero también los crea. El problema, entonces, será, por un lado, averiguar el resultado neto de esos efectos contrapuestos y, por otro, analizar las diferencias entre los empleos que desaparecen y los que surgen como consecuencia de las innovaciones tecnológicas.

2.5.1.1. El aspecto cuantitativo: el efecto desplazamiento y el efecto absorción.

A la destrucción de empleos causada por el progreso tecnológico se le llama defecto desplazamiento y a la generación de nuevos empleos efecto absorción.

A. El efecto desplazamiento del progreso tecnológico.

La razón del desplazamiento de trabajo por el cambio técnico es la introducción de alguna mejora técnica que, al aumentar la productividad del trabajo en las empresas, da lugar a que se necesiten menos trabajadores para realizar el conjunto de la producción de la empresa. Las innovaciones que desplazan trabajadores se introducirán bien porque se trate de nuevas técnicas para la empresa que le permitirán aumentar la productividad y reducir los costes laborales o bien porque una subida exógena de los salarios reales hace rentable técnicas ya existentes que ahorran el trabajo humano encarecido por esa subida salarial. Y así, en el primer caso, podría decirse que es el progreso técnico en sí mismo el origen del desplazamiento mientras que en el segundo la causa inmediata es el aumento salarial. La cuantía de este desplazamiento dependerá de las características de la innovación tecnológica de que se trate. Cuanto más aumenta una innovación la productividad del trabajo menos trabajo se necesita por unidad de producto y cuanto más sectores pueden aumentar por ese medio su productividad menos trabajo se necesitará en el conjunto de la economía para realizar la suma de las cantidades de bienes y servicios producidas por esos sectores y, en consecuencia, mayor será el llamado efecto desplazamiento. También puede producirse un desplazamiento de trabajadores a causa de innovaciones en los productos finales. Sin embargo el desplazamiento depende de que los consumidores sustituyan el bien antiguo por el nuevo y que, además, en este caso desde el principio el efecto desplazamiento va acompañado de la creación de nuevos empleos ya que el nuevo producto también necesitará trabajo en su proceso de producción.

B. El efecto absorción del progreso tecnológico.

El progreso tecnológico también pone en marcha mecanismos que, con el paso del tiempo, ocasionan la creación de nuevos empleos. Esos mecanismos son de dos clases:

a. La expansión de la producción puede ser una consecuencia del cambio técnico a través de dos grandes vías: el aumento de la demanda o el aumento directo de la producción en los sectores de bienes de capital,

educativo y de I+D. El aumento de la demanda puede ser una consecuencia del aumento de la renta disponible que origina el aumento de la productividad. La productividad aumenta porque disminuyen los costes por unidad producida. Ese aumento de la renta disponible se traducirá, normalmente, en un aumento similar de la demanda que arrastrará hacia un aumento de la cantidad producida y por tanto del empleo. La expansión de la demanda ocasionada por el progreso tecnológico dará lugar a la creación de nuevos empleos que contrarrestarán el desplazamiento previo pero que no sabemos si la cuantía de esa compensación será suficiente o no para absorber todo el empleo previamente desplazado. La otra posibilidad de compensación por expansión de la producción se trata de que una gran parte de las innovaciones tecnológicas que se incorporan deben ser previamente producidas y que para producirlas se necesita, a su vez, el empleo de trabajo. Además antes de producir esas máquinas hay que idearlas y diseñarlas por lo que se crean puestos de trabajo en el sector y monde I+D. Y antes de que esos científicos y técnicos inventen, diseñen y apliquen las innovaciones tecnológicas es necesario que sean educados como tales por lo que, indirectamente, también se crearán puestos de trabajo en el sector educativo.

b. El otro mecanismo que puede compensar la disminución de las necesidades de empleo por cambio técnico en el proceso es la llamada sustitución inversa. Ésta se da como consecuencia del aumento del desempleo causado por una mejora técnica en el proceso productivo que reduzca la necesidad de trabajo por unidad producida. Así resulta que si como consecuencia de esa innovación aumenta el desempleo también aumentará la oferta de trabajo y deberán caer, por tanto, los salarios. Pero al abaratare el coste del factor trabajo con relación al del capital se tenderá a sustituir a la inversa, esto es, a introducir tecnologías que usen más trabajo por unidad producida. De esta manera tendría lugar una absorción del desempleo generado inicialmente por la introducción de aquellas innovaciones técnicas que sustituyen trabajadores por máquinas (que sería la sustitución directa o normal).

2.5.1.2. El aspecto cuantitativo: el efecto neto y sus condicionantes.

Lo que no queda claro es el resultado neto de esos dos efectos ya que no es posible establecer, a priori y de forma general, la cuantía de los mismos.

A. Como la cuantía del efecto desplazamiento depende, básicamente, del aumento de productividad que la tecnología ocasiona y del número e importancia de los sectores a los que la tecnología en cuestión es aplicable se tratará, pues, de analizar cómo son las tecnologías específicas que, en un momento dado, se están introduciendo para evaluar así, aproximadamente, la importancia previsible del efecto desplazamiento. Es decir, se trata de estudiar esas técnicas para ver si son ahorradoras de trabajo o de capital, para estimar microeconómicamente el aumento de productividad que representan y para saber sus posibles aplicaciones en los diferentes sectores económicos. Lo que la teoría nos dice es que es lo que hay que estudiar para evaluar la cuantía del desplazamiento, dependiendo esta evaluación de cuáles sean las técnicas que se están implantando en un momento histórico determinado y en un país o grupo de países específicos.

B. El análisis del efecto absorción en una situación histórica también puede hacerse siguiendo las indicaciones del esquema teórico antes expuesto y, entonces, habrá que empezar por distinguir la compensación debida a la expansión de la producción de la que puede ocurrir gracias a la llamada sustitución inversa. No todo el aumento de la productividad habido a causa del progreso tecnológico tiene que acabar convertido por ese proceso en aumento del empleo ya que los eslabones de la cadena se pueden romper en algunos puntos. Así una parte del aumento de la renta disponible puede no convertirse en demanda efectiva si el agente preceptor de esa renta ni consume ni invierte ese incremento. Los problemas también pueden surgir por el lado de la oferta cuando los aumentos de la demanda no se conviertan en aumentos paralelos de la producción. En efecto, la oferta puede ser poco elástica o inelástica y reaccionar ante esos aumentos de la demanda aumentando los precios y no la producción. Y esto podrá ocurrir a corto plazo cuando no exista capacidad infrautilizada y a medio-largo plazo siempre que existan restricciones institucionales o físicas o situaciones oligopólicas que impidan la entrada de nuevos competidores en algunos sectores. Pero aunque no haya ni fugas de renta ni oferta inelástica nada garantiza que la expansión de la producción genere la misma cantidad

de empleo que el que fue desplazado originalmente por la introducción de las innovaciones tecnológicas. Esta absorción plena solamente ocurriría si toda la demanda creada fuera al mismo sector en que se produjo el desplazamiento, o mejor, si el aumento de la productividad se traduce completamente en un aumento igual de la producción de ese sector o de otro sector con igual intensidad en el uso del trabajo. En resumen, los empleos disminuirán, en principio, en los sectores que introducen las innovaciones pero crecerán en el sector de bienes de capital, en el sector de I+D y en el de la educación. Pero aunque no se sabe cuál será la cuantía de esa compensación de empleos si se sabe que está inversamente relacionada con la dependencia tecnológica. Luego, cuanto mayor sea la autonomía tecnológica de un país mayor cantidad de empleo irá asociada a la generación del progreso tecnológico y viceversa. La sustitución inversa es la otra forma por la que el progreso tecnológico pone en movimiento fuerzas que pueden compensar la inicial destrucción de empleo causada por una innovación tecnológica. Pero en la realidad histórica esa lógica de la sustitución inversa no es tan limpia como en la teoría. Efectivamente, para empezar resulta que las técnicas no se suceden según una línea continua de menor a mayor intensidad de trabajo sino que las diferentes técnicas son discontinuas en cuanto a su intensidad en el uso del trabajo, esto es, que hay saltos entre unas técnicas y otras. Por lo tanto sólo se podrían reutilizar las técnicas más intensivas en trabajo a partir de que la caída salarial fuera tan grande como el salto representado por la técnica más intensiva en trabajo disponible. Y, en consecuencia, muchas veces no habría tal sustitución inversa por no disponer de la técnica adecuada. En segundo lugar en la mayoría de las economías actuales no se permite el despido libre y, además, es necesario, en muchos casos, indemnizar al trabajador despedido. Además, en la mayoría de las economías actuales los sindicatos actúan como un poder de mercado que evita que se produzca parte del descenso de los salarios que correspondería a un determinado aumento del desempleo. La consecuencia de ambas restricciones institucionales es clara: ni se produce todo el desempleo que se produciría ni el desempleo que se produce se traduce por completo en descenso de los salarios. Aunque el efecto neto no es predecible de forma general si que es posible ante cada situación histórica concreta analizar las condiciones en las que ambas tendencias se desarrollan para así tratar de evaluar, aproximadamente, su cuantía. Estas condiciones afectan a los dos efectos y se podrían enumerar:

- a) Respecto al efecto desplazamiento son factores condicionantes claves el carácter de las tecnologías que se van a introducir, su repercusión sobre la productividad del trabajo en las empresas y la generalidad de sus aplicaciones previsibles.
- b) Respecto al efecto absorción son factores condicionantes esenciales el grado de oligopolización de los sectores en que se introducen las innovaciones, situación de la coyuntura económica, el grado de dependencia tecnológica de la economía nacional de que se trate, la intensidad en trabajo de los sectores a los que previsiblemente se dirigirá la nueva demanda y, por tanto, las tendencias de la demanda final, la elasticidad de la oferta de esos mismos sectores, las leyes reguladoras del mercado de trabajo y el poder de mercado de los sindicatos.

2.5.1.3. El aspecto cualitativo: calificaciones, desempleo y desigualdad salarial.

El progreso tecnológico tiene muchos beneficios pero es un proceso de cambio continuo y, por ello, ante los cambios unos ganan y otros pierden. Sin embargo, tienen más probabilidades de ganar los que ya estaban mejor situados y los que pueden aguantar más tiempo y adaptarse al cambio de las calificaciones, esto es, los que ya tenían un mayor nivel de educación y mayores ingresos por lo que el proceso puede aumentar la desigualdad social aunque aumente la riqueza nacional. Y frente a esto las soluciones no son fáciles pues el progreso tecnológico es necesario y sus características no son, por naturaleza, previsibles. Sin embargo, una política combinada que favorezca el crecimiento y el empleo junto con un gasto público que financie tanto la reconversión de las calificaciones como seguros de desempleo dignos quizás permita paliar esos efectos negativos del progreso tecnológico.

2.6. CRISIS Y FLUCTUACIONES ECONÓMICAS.

2.6.0. Introducción.

Se habla de crisis económica cuando una economía está en una situación de ruptura, es decir, cuando las variables más significativas de la evolución económica sufren descensos significativos, esto es, cuando se dan caídas importantes de la tasa de crecimiento de la renta per cápita, del empleo, de la inversión... Cosa distinta serían las depresiones económicas que se refieren a situaciones estables pero por debajo de los niveles normales o potenciales de una determinada economía, o sea, a un escenario de lento crecimiento, de alto desempleo, de escasa inversión... Otra distinción importante es la que se debe hacer entre el estudio de las posibles causas de las crisis económicas y el estudio de la evolución de la misma pues, en el primer caso, se trata de hacer teoría mientras que, en el segundo, lo que en realidad se hace es una descripción.

2.6.1. Crisis y teoría de la crisis.

2.6.1.1. La teoría socio-política de la crisis económica: la caída de B/Y .

La crisis se debe a una mejora en la distribución de la renta a favor de los trabajadores y, naturalmente, a costa de los propietarios. Al descender la proporción de los beneficios en la renta caerá, todo lo demás constante, el tipo de beneficio y al caer éste se producirá la crisis. Pero para que la crisis se dé, el descenso de B/Y debe ser brusco. Sus causas se basan en un cambio en la correlación de las fuerzas sociales a favor de los trabajadores, cuyos motivos serán tanto económicos como políticos y sociales. Es decir, puede deberse a un aumento del poder sindical, al triunfo de un gobierno de izquierda, a un descenso de los monopolios... Por tanto, no existe una explicación estrictamente económica de este tipo de crisis y, más bien, sus teorías explicativas son sociológicas y políticas.

2.6.1.2. La teoría marxista de la crisis: el progreso técnico y la subida de la relación capital-producto.

Marx afirmaba que, en una economía capitalista, hay una tendencia subyacente a la caída del tipo de beneficio a causa, fundamentalmente, del crecimiento de la capitalización de la economía y del progreso tecnológico. La idea de fondo es que, si el progreso tecnológico no es eficiente, puede hacer subir la K/Y , al menos, durante un cierto tiempo. Esta ineficiencia puede ocurrir si coinciden ciertas circunstancias. En primer lugar, cuando al comienzo de una industrialización se realizan grandes inversiones en estructuras e infraestructuras, que son muy intensivas en capital y de lenta maduración, entonces la K/L crecerá mucho pero la Y/L tardará en aumentar. En segundo lugar, al comienzo de la mecanización de los procesos productivos ya que, como en el inicio de esa época los procesos de trabajo son muy poco intensivos en capital, la K/L será muy baja y entonces su tasa de crecimiento será, al principio, muy rápida. En tercer lugar, también ocurre que al comienzo de la mecanización la productividad tarda en crecer pues los trabajadores no están acoplados al uso de la maquinaria. Y en cuarto lugar, también aumentará desproporcionadamente K/L respecto a Y/L , cuando la organización científica del trabajo no esté desarrollada pues, entonces, casi todo crecimiento de la productividad se debe a un progreso tecnológico que implica acumulación de capital, mientras que más adelante una parte importante del aumento de Y/L se deberá a innovaciones que apenas conllevan costes de capital.

2.6.1.3. La teoría keynesiana de la crisis: la insuficiencia de la demanda agregada y el tipo de beneficio.

La idea general es que, cuando una economía tiene un importante grado de oligopolización, el tipo de beneficio puede caer al producirse una insuficiencia de la demanda agregada. Si en una economía apenas hay progreso tecnológico que introducir no habrá, entonces, expectativas de reducción de costes, ni de mejoras de la productividad, ni de mejores y/o nuevos productos. Como consecuencia, la demanda de bienes de capital por parte de los propietarios se estancará si no hay causas exógenas que amplíen esa demanda. Esto quiere decir que una parte de la renta no se utilizará para generar demanda de bienes y servicios. Entonces, si la demanda de bienes y servicios es insuficiente respecto a su oferta, y resulta que hay muchos sectores económicos oligopólicos, estos reducirán su producción, con lo cual caerá la renta y el empleo. Pero, como el capital es un stock, la caída de la renta significa, en realidad, el aumento de K/Y y, como consecuencia, la caída del tipo de beneficio y, después, la generalización de la crisis a otros sectores. Y este problema se

agravará si coinciden ciertas circunstancias. El problema se agrava si la sociedad es rica porque la cantidad de ahorro que se desea realizar es muy grande. Y, en segundo lugar, el problema también será mayor si el tipo de interés está alto pues, entonces, los inversores tendrán otro motivo más para no utilizar, en su totalidad, el ahorro. Si estas dos circunstancias coinciden con una época de débil progreso tecnológico y de alto grado de oligopolio, la probabilidad de una crisis por falta de demanda y de una depresión en la cual la economía se estabilice en una situación de capacidad productiva sin utilizar y fuerte desempleo, será muy alta. Se trata de una teoría de la crisis útil, sobre todo, para las sociedades ya desarrolladas y maduras en una situación histórica de agotamiento tecnológico. Sin embargo, los cambios en la política económica, tanto fiscal como monetaria, y la institucionalización del progreso tecnológico, parecen haber suavizado este tipo de crisis e, incluso, haber dado lugar a una problemática diferente en las últimas décadas del siglo XX. En consecuencia, estas teorías son, en realidad, herramientas cuya utilidad consiste en ayudar a construir explicaciones históricas.

2.6.2. Las fluctuaciones económicas.

La evolución a largo plazo del crecimiento económico no es uniforme sino claramente fluctuante con épocas de auge (rápido crecimiento) y épocas de depresión (crecimiento lento). Estos cambios de larga duración en el ritmo de crecimiento pueden asociarse con la evolución de la tecnología ya que coinciden, aproximadamente, las fases de auge con la difusión por la economía de nuevas tecnologías interrelacionadas y las fases de depresión con el agotamiento de la difusión de esas tecnologías. Además, estas fases se asocian también con el crecimiento y declive de determinados sectores pues cada oleada de nuevas tecnologías tiene mayor aplicabilidad en unos sectores que en otros. Por todo ello, cada vez hay más acuerdo entre los historiadores económicos en que para entender la evolución económica de las sociedades modernas, sus fases y los sectores protagonistas de la misma, es necesario estudiar la situación y las perspectivas de la ciencia y la tecnología. Opinión que comparten, también cada vez más, los teóricos del crecimiento económico.

2.7. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL.

2.7.1. El crecimiento como un proceso de cambio estructural: la idea.

Destacar ese aspecto estructural o sistemático del crecimiento es muy importante por varias razones. En primer lugar, porque deja claro que el crecimiento del PIB no es el crecimiento económico sino sólo la medición, con arreglo a ciertos criterios, de algunos de los resultados de ese crecimiento económico. Y, en segundo lugar, porque nos hace sospechar que el crecimiento económico es un proceso complejo que afecta a un organismo formado por elementos y relaciones, de manera que el aumento del tamaño de algunos de sus elementos arrastrará, a través de esas relaciones, cambios en otros elementos y, así, el resultado estructural será un todo diferente del inicial. Y esta es la sencilla idea de que el crecimiento económico es cambio estructural y que, por tanto, una economía desarrollada no es sólo una economía con un PIB per cápita muy alto sino, además, una economía estructuralmente diferente de una economía sin desarrollar.

2.7.2. El crecimiento como cambio estructural: algunos ejemplos.

2.7.2.1. El cambio en la composición del PIB.

El crecimiento es, a la par que un aumento de la riqueza, un cambio en la composición de esa riqueza, porque los gustos cambian y porque el aumento de la productividad implica también ciertos cambios en la composición de esa riqueza.

A. El cambio en la composición de la demanda agregada.

Al aumentar, en una economía pobre, la renta per cápita primero aumenta mucho la demanda de bienes de consumo pero, después, al estar satisfechas las necesidades básicas, va aumentando la cantidad de ahorro que

la sociedad desea hacer. Y al aumentar el ahorro aumenta la demanda que bienes de inversión, o sea, la participación en el total del sector de bienes de equipo, que es un sector industrial, crece. La producción industrial va aumentando su participación en el total como consecuencia del gasto en formación de capital físico. Más adelante, si sigue creciendo la renta per cápita, la proporción que represente el ahorro sobre la renta se estabiliza porque empiezan a crecer aquellos otros gastos necesarios para sostener el crecimiento, como el gasto en educación y en sanidad, así como el gasto en I+D; gastos que, en gran parte, realiza el sector público recurriendo a los impuestos. Además la creciente complejidad de la producción y de los intercambios, debida en gran parte al aumento de la división del trabajo, hace crecer la demanda de todos los servicios vinculados a la compra y venta de bienes y servicios, es decir, a las transacciones. El resultado conjunto de estos cambios, desde el lado de la oferta, es un descenso de la importancia relativa del sector industrial y un aumento de la de la producción de servicios, tanto de educación y sanidad como de los relacionados con la complejidad de las transacciones existentes en una economía muy rica

B. Los cambios en la composición de la demanda de bienes de consumo.

En un primer momento, la gran mayoría de la renta se genera en el sector agrícola porque la mayor parte de la demanda de los consumidores es de productos de primera necesidad que son agrícolas. Pero, conforme la productividad de la agricultura crece, la renta de los agricultores también crece y, entonces, éstos empiezan a demandar otros tipos de productos menos necesarios que serán industriales. El proceso sigue cuando la saturación de la demanda de productos manufacturados abre paso al crecimiento de los servicios de consumo, cuya elasticidad renta es muy alta y su saturación casi imposible por su carácter eminentemente subjetivo.

C. El resultado conjunto de los cambios en la demanda agregada y en la de consumo.

En una primera fase, dada la pobreza inicial, la demanda es, mayoritariamente, de bienes de consumo y, dentro de éstos, de productos de primera necesidad básicamente agrícolas. Además, el ahorro y, por tanto, la demanda de bienes de inversión, son muy reducidos. Es el caso de las economías agrícolas pobres. En una segunda fase crece la demanda de bienes de equipo paralelamente al aumento del ahorro, el cual crece debido al aumento de la renta per cápita, y así la maquinización aumenta otra vez la productividad. Al mismo tiempo, aumenta rápidamente la demanda de bienes de consumo manufacturados. Es la llamada sociedad industrial. Y en un tercer período la demanda de bienes de equipo crece más lentamente porque crecen otros gastos que afectan a la productividad, como la sanidad, la educación y la I+D, y que se contabilizan, en gran parte, como servicios. Mientras tanto la complejidad de las transacciones económicas y la saturación de la demanda de productos manufacturados, junto con la alta renta per cápita, hacen crecer rápidamente la demanda de servicios, tanto de producción como de consumo. Y ésta es la época de la sociedad de los servicios o de la llamada sociedad post-industrial.

2.7.2.2. El cambio en la composición del empleo por sectores.

Paralelamente se ha de producir un cambio en la composición del empleo por sectores. Sin embargo, este cambio no es cuantitativamente igual que el de la composición del PIB por la sencilla razón de que la productividad no crece por igual en los diferentes sectores. En efecto, el empleo de un sector es el cociente entre su producción y su productividad ($Y/Y/L=L$). Luego, un sector generará mucho empleo si su producción es muy grande y su productividad baja y viceversa. Por tanto, la evolución histórica del empleo por sectores dependerá de la evolución sectorial de esas dos variables, producción y productividad, según la diferencia de sus tasas de variación: $L_i=Y_i-P_i$. Así, un sector irá aumentando el empleo que genera en términos absolutos si aumenta más su renta que su productividad y viceversa. Y un sector aumentará su participación relativa en el empleo total si su tasa de variación (L_i) es mayor que la de los demás. Todo parece indicar que, al menos hasta finales de los 80, las diferencias en el crecimiento de las productividades sectoriales se han debido fundamentalmente a la diferente tasa sectorial de introducción de progreso técnico, la cual parece que fue mayor en la industria y en la agricultura que en el sector servicios.

En la agricultura la producción crece poco al ir disminuyendo la parte de la renta que se convierte en demanda de bienes agrícolas pero como la productividad crece rápidamente desde los años 40 o 50 del siglo pasado la consecuencia será que el empleo agrícola desciende en proporción al total e, incluso, que desciende en términos absolutos. En los servicios su demanda y, por tanto, su producción crece con rapidez pero su productividad, al menos hasta la revolución informática, no crece muy rápido. Por tanto, el empleo en servicios crecerá más que proporcionalmente con el crecimiento de la renta de forma que, en la actualidad, alcanza en algunos países más del 75% del empleo total. Y en la industria se daría el caso intermedio, es decir, crecen rápidamente tanto la producción como la productividad pero, en las últimas décadas, la demanda de los productos industriales ha crecido más lentamente con lo que el empleo industrial ha perdido peso en el total. Lo que hoy observamos en una economía desarrollada es la siguiente estructura sectorial del empleo: la agricultura representa entre el 2,5% y el 7% del empleo total, la industria entre el 25% y el 35% y los servicios entre el 58% y el 75%. Por tanto, el crecimiento de la renta per cápita implica un cambio en el tamaño de los sectores que generan esa renta: la gran mayoría de la renta y del empleo de una sociedad desarrollada se genera en los servicios mientras que en una economía pobre la mayoría se generaba la agricultura.

2.7.2.3. El proceso de urbanización.

Este cambio sectorial en la composición del empleo es también un cambio espacial. La economía agrícola estaba diseminada en el territorio pero, al ir creciendo la industria, la actividad económica se irá concentrando espacialmente para poder aprovechar las economías de escala asociadas al uso común de estructuras e infraestructuras. Por tanto, se asentará en las ciudades y éstas crecerán con su desarrollo. Y, poco a poco, irá creciendo la demanda de toda clase de servicios alrededor de estos núcleos urbanos, con lo cual las ciudades seguirán creciendo. Las sociedades pobres eran agrícolas y rurales y las desarrolladas post-industriales y urbanas.

2.7.2.4. El aumento de la densidad y de la homogeneidad económicas.

El proceso de crecimiento es un proceso de división del trabajo cuya consecuencia es el aumento de las transacciones entre las empresas y los sectores económicos que forman, en su conjunto, los diferentes procesos de producción de los bienes finales que forman el PIB. Así, conforme se crece, aumenta esa división del trabajo y, por tanto, los flujos intersectoriales de forma que una economía desarrollada es una economía que tiene una tupida red de interrelaciones entre los sectores que generan su riqueza. Como consecuencia de esa tupida red de relaciones intersectoriales las economías ricas son homogéneas, es decir, sus diferentes sectores tienen niveles de productividad no demasiado diferentes. La razón es obvia: esas redes de conexiones intersectoriales impiden el aislamiento de los diferentes sectores económicos al actuar como canales por medio de los cuales se transmiten las técnicas, los conocimientos y las habilidades. Así una economía rica es, normalmente, una economía homogénea con un fuerte entramado de relaciones intersectoriales. Mientras que una economía pobre suele ser más heterogénea y con una menor cantidad de relaciones intersectoriales.

2.7.2.5. La apertura al exterior.

La falta de alguno recursos naturales o de la fuerza de trabajo hace que las economías se abran al exterior para aprovisionarse de las materias primas o de los trabajadores que necesitan. Pero, además, las economías tienden a aumentar su apertura exterior por varias razones. En primer lugar, el proceso de división y especialización del trabajo se ve limitado por el tamaño de la economía. Por eso las economías pequeñas suelen ser más abiertas que las grandes y por eso mismo conforme se va creciendo las diferentes naciones tratan de aprovechar las ventajas de la división del trabajo especializándose en aquellos sectores en los que tienen alguna clase de ventajas. Y el resultado es una división internacional del trabajo cuya consecuencia inmediata es el aumento de las exportaciones e importaciones en proporción al PIB. El escaso tamaño de la economía también limita la posibilidad de las economías de escala porque algunos sectores necesitan una escala de producción muy grande para reducir sus costes por unidad producida y el tamaño del mercado

nacional puede no ser suficiente para que varias empresas produzcan a esa escala. La salida es la venta en el mercado exterior. Y conforme un sector difunde sus productos la demanda de éstos se va saturando y creciendo más lentamente de forma que una opción muy usual es empezar a exportar ese producto a otros países con un nivel de renta más bajo pues para sus consumidores el producto será una novedad. Y, como consecuencia, las economías que crecen, e introducen nuevos productos, tratan de obtener una vida más larga para estos mediante el aumento de su apertura exterior.

2.7.3. El crecimiento como cambio estructural: algunos conceptos importantes.

A. Economías pobres y economías ricas: una economía es pobre si su PIB per cápita es bajo y rica si es alto.

B. Economías desarrolladas: una economía desarrollada sería aquella que, además de rica en el sentido cuantitativo, es coherente o armónica, es decir, las características de su economía se corresponden a ese nivel de renta y esas características son coherentes entre sí.

C. Economías subdesarrolladas: una economía estará subdesarrollada cuando el proceso de cambio estructural que acompaña al crecimiento económico ha sido interferido de manera significativa por factores externos que lo han acelerado en unos aspectos y retrasado, y/o modificado, en otros. La economía está distorsionada y reúne en un mismo momento elementos y relaciones correspondientes a diferentes etapas de ese proceso de cambio armónico o coherente que hemos llamado cambio estructural y que ya podemos llamar desarrollo. Además, las economías subdesarrolladas suelen ser pobres en sentido relativo ya que las distorsiones tienden, por lo general, a hacer más lento el crecimiento.

TEMA 3. ORÍGENES Y EVOLUCIÓN DEL CAPITALISMO.

3.1. RICOS Y POBRES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: UNA DIFERENCIA RECIENTE.

3.1.1. La situación antes de la Revolución Industrial.

Las estimaciones de la renta per cápita que permiten comparar a China con Europa occidental, Australia, Canadá y Estados Unidos, muestran un nivel de vida prácticamente igual en ambas zonas para el año 1400. Otras aproximaciones más cualitativas coinciden en destacar la riqueza, para la época, de las ciudades chinas, aztecas y persas respectivamente. Otros análisis más especializados subrayan el alto nivel tecnológico de la China de aquellos tiempos. Respecto al mundo árabe puede decirse que su desarrollo urbano y la riqueza de esas ciudades, aunque de origen comercial, también parecen atestiguar un nivel económico similar para esos tiempos, de manera que sólo el África al sur del Sahara aparecería como notablemente retrasada con respecto al resto del mundo a la altura de los siglos XV y XVI. Casi todos los autores consideran que es solamente a partir del primer tercio del siglo XVIII cuando empiezan a ser importantes las diferencias de riqueza entre los diferentes países de la economía mundial.

3.1.2. La situación entre 1750 y 1820: el despegue.

Para 1750 hay pocas estimaciones globales fiables respecto a la riqueza de las diferentes partes de la economía mundial pero muestran ya algunas diferencias entre las más desarrolladas y las menos desarrolladas, aunque éstas sean muy reducidas. Ya para 1820 América latina, Asia, Oceanía y África habían comenzado a quedarse atrás respecto al resto del mundo y, especialmente, con relación a Europa occidental y sus ex-colonias anglosajonas que les doblaban ya su renta per cápita, o se la triplicaban en el caso de África. Esta es la época, por tanto, en que se produce el despegue de Occidente. Esa es también la época en que, primero en Gran Bretaña, y poco después en el continente, tiene lugar la Revolución Industrial. No ocurre lo mismo en el resto del mundo y las consecuencias de esta disparidad serán cruciales.

3.1.3. Desarrollo y subdesarrollo: una realidad del siglo XX.

Los datos para mediados del siglo XX son, naturalmente, mucho más fiables y amplios y, así, en 1950, es decir, sólo unos 130 años después de lo que hemos llamado el despegue, las diferencias se habían extremado hasta el punto de que China tenía una renta per cápita más de diez veces inferior a la media de Europa occidental y sus ex-colonias anglosajonas y la comparación con África era aún peor. Unas décadas después, en 1992, las diferencias siguen, en general, creciendo, si bien ahora una gran parte de esas diferencias en el nivel de vida se deben al diferente ritmo de crecimiento de la población, que en occidente casi se estanca y en la mayor parte del resto del mundo se dispara. Resulta, entonces, que al final del siglo XX es posible hablar de unas grandes diferencias relativas en el nivel de vida de unas y otras regiones de la economía mundial, esto es, entre las que hoy se llaman desarrolladas y subdesarrolladas.

3.1.4. La ruptura o el crecimiento económico moderno.

Todo parece indicar que estas grandes diferencias de hoy no tienen precedentes en siglos anteriores y que es solamente a partir de la revolución industrial cuando se dan diferencias significativas y persistentes en las tasas de crecimiento. Al parecer entre 1750 y 1800 se produjo una ruptura en el ritmo de crecimiento económico, de forma que, a partir de ese momento, unos países diríamos que despegan mientras que otros siguen en la tierra del crecimiento lento. Para dar cuenta de esas diferencias bastaría con entender en qué consiste esa ruptura que modifica el orden de magnitud del ritmo de crecimiento con respecto a épocas anteriores y por qué sólo una minoría de países es capaz de llevarla a cabo, mientras que la gran mayoría del planeta mantiene, durante muchas décadas, unos ritmos de crecimientos menores. Además de explicar el salto en el ritmo de crecimiento de algunas zonas, no hay que olvidar las consecuencias de la expansión europea sobre esos países que hoy llamamos subdesarrollados.

3.2. EL SURGIMIENTO DEL CAPITALISMO EN EUROPA OCCIDENTAL Y LOS REQUISITOS DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL.

3.2.1. Las líneas maestras de la evolución histórica a muy largo plazo (1400–2000) de las diferentes regiones de la economía mundial.

- La situación de partida (alrededor del siglo XV) podría esbozarse como la coexistencia de varias formas de organización socioeconómica relativamente aisladas unas de otras. Esas formas serían:
 - a. Las economías tributarias ricas que abarcarían China, India, Egipto y América Precolombina. Estas sociedades eran institucionalmente complejas y relativamente avanzadas para la época. Su próspera agricultura era cultivada por comunidades de campesinos que tenían derecho a la tierra por pertenecer a la comunidad. La clase dirigente estaba situada en las ciudades y tenía, gracias a una amplia burocracia, un control centralizado del poder mediante el cual exigía tributos a los campesinos a cambio, en muchas ocasiones, de importantes contraprestaciones.
 - b. Las economías tributarias comerciales cuya estructura económica presentaba la superposición de una próspera economía comercial y de una agricultura pobre, pero comunitaria, de forma que la clase dirigente, urbana y centralizada, obtenía también sus ingresos por medio de tributos si bien, en este caso, sobre la clase comerciante. Fundamentalmente este tipo de organización económico social era la del mundo árabe, aunque también podría representar la economía de algunos reinos costeros de África.
 - c. Las economías feudales que abarcaba las economías europeas y, según muchos historiadores, el Japón. Eran también economías agrarias, pero en ellas la clase dirigente estaba situada en el campo y, por tanto, el poder estaba muy descentralizado. Las tierras eran propiedad de esas clases dirigentes que las arrendaban a los campesinos los cuales quedaban, así, vinculados a la tierra y a los señores feudales a través de diferentes tipos de servidumbres. También existían terrenos comunales.
 - d. Las economías comunitarias eran economías pobres basadas en la agricultura y la caza. Su organización era

totalmente comunitaria y se asentaban en zonas muy poco pobladas como. América del Norte, Australia y Nueva Zelanda.

Las relaciones entre estas diferentes clases de organizaciones económicas eran escasas y aunque existía el comercial lejano no se puede decir que en esa época (1400–1500) existiera una economía–mundo interconectada, sino, más bien, un conjunto de economías nacionales con algunos contactos comerciales externos.

B. La secuencia evolutiva de esas economías precapitalistas (los tres o cuatro siglos siguientes) podría resumirse como:

a. Las economías tributarias, tanto agrarias como comerciales, se estancan o se bloquean, y aunque crecen lo hacen al ritmo de la población y sin romper la organización institucional en que se basan. Sin embargo, las economías feudales conforme crecen van haciendo saltar las instituciones feudales y así, lentamente, van introduciendo nuevas instituciones basadas en los mercados y en la búsqueda de ganancias. De ellas surgirán las economías capitalistas.

b. Esas economías capitalistas, o las partes que pudieran llamarse capitalistas de las economías feudales, se caracterizan por la búsqueda de ganancias. Esa búsqueda de ganancias con las grandes innovaciones en los transportes, que facilitan el comercio lejano y que son introducidas durante el siglo XVI, dará lugar a un largo proceso de expansión comercial de las economías europeas que al estar, en muchos casos, apoyada militarmente, llevará al dominio formal, o informal, de la gran mayoría de las economías precapitalistas existentes, o sea, las tributarias ricas y comerciales y las comunitarias.

c. Es conveniente distinguir dos tipos de contacto colonizador:

c.1. Las colonias de explotación en las que las economías dominadas se adaptan a las necesidades de las economías dominadoras. Esto suele ocurrir cuando la economía que se expande entra en contacto con organizaciones económico–sociales complejas (América precolombina, India, China, Egipto o el mundo árabe).

c.2. Las colonias de poblamiento en las que se utilizan los territorios dominados como lugar de asentamiento de nativos de las economías dominantes (colonos). Esto suele ocurrir en aquellas zonas muy poco pobladas en las que predominaban lo que se ha llamado economías comunitarias (América del Norte, Australia y Nueva Zelanda).

d. Las colonias de explotación se convierten así en economías capitalistas duales en el sentido que suelen coexistir en ellas los restos de las anteriores economías precapitalistas junto con los apéndices de las economías colonizadoras.

e. Las colonias de poblamiento crecen, sin embargo, rápida y consistentemente, pues reproducen, en un mundo de amplísimos recursos naturales y libres de instituciones feudales obstaculizadoras, a las economías capitalistas de los países de origen de sus colonos. Como consecuencia, estas economías, después de obtener su independencia, se incorporan a la parte desarrollada de la nueva economía mundial y acabarán estando entre las más desarrolladas.

C. La situación de llegada podría describirse de la siguiente forma:

a. La economía mundial resultante, ya desde la mitad del siglo XX, se caracteriza por una gran diferencia de los niveles de renta per cápita entre dos grandes áreas de la misma:

a.1. El área de los llamados países desarrollados, con un alto nivel de renta y una quinta parte de la población

mundial, que incluiría a las antiguas economías feudales que accedieron al capitalismo por su cuenta (Europa y Japón) y a las antiguas economías comunitarias (zonas vacías) que fueron colonizadas por las primeras pero que obtuvieron su independencia con prontitud y crecieron con gran rapidez (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda).

a.2. El área de los llamados países subdesarrollados, con un bajo nivel de renta y un 80% de la población mundial, que estaría compuesta, en gran parte, por las antiguas economías tributaria ricas y comerciales (la mayor parte de Asia, de América latina y de África) que fueran colonizadas por los europeos en distintas épocas y que accedieron a un tipo de economía dual cuyo ritmo de crecimiento de la renta per cápita no ha sido, hasta ahora, lo suficientemente rápido, en la mayoría de los casos, como para recortar sus diferencias con respecto a los países hoy desarrollados.

b. La segunda característica esencial es que la economía mundial actual si es una verdadera economía-mundo y no un conjunto de economías nacionales casi aisladas. Uno de los temas más discutidos actualmente son las ventajas e inconvenientes de esa interdependencia, o sea, de la llamada globalización.

c. La economía mundial de finales del siglo XX es, además de una economía-mundo globalizada, una economía en la que, prácticamente, sólo existe una forma de organización económica: la capitalista.

3.2.2. ¿Por qué Europa se adelanta?

Para responder a esta pregunta hay que especificar cuáles son esas formas de organización, cuáles esas leyes y esos valores favorables al crecimiento y por qué es que surgieron antes de Europa en parte del mundo.

- Los cambios en la organización de la economía: del feudalismo al capitalismo.

Una forma de organización económica que impulsa el crecimiento económico es, sin duda, el capitalismo y así lo destacaron autores tan distintos como Smith y Marx.

El estado feudal no era una organización centralizada y unificada sino, más bien, un conjunto de centros de poder diseminados que, a veces, se enfrentaban aunque, la mayor parte del tiempo, estuvieran unidos por intereses comunes. Los señores feudales gozaban de grandes prerrogativas legales en sus territorios y el monarca era, en cierto modo, un señor feudal más que tenía que respetar ese equilibrio de poder. La importancia de este carácter descentralizado y rural del poder es esencial porque dificulta el control de los sectores económicos no agrícolas que, instalados en las nacientes ciudades, tienen importantes márgenes de libertad económica y gracias a su creciente riqueza van imponiendo límites al poder legislativo feudal. Así, poco a poco, una parte de la riqueza se va acumulando en manos de comerciantes y banqueros y éstos van aumentando así su autonomía frente al poder feudal. Pero sobre lo que los señores feudales sí tenían control era sobre el campo pues en él se asentaban y, además, suya era la propiedad de la mayor parte de las tierras. Los campesinos, en su mayoría, dependían de los señores feudales, económica y legalmente, e incluso las tierras comunales estaban bajo su dominio. Y así, cuando las circunstancias lo exigieron, los señores feudales reconvirtiendo esta agricultura, casi de subsistencia, en una agricultura orientada a la obtención de ganancias por medio de la comercialización de sus productos, siendo una parte esencial de esta reconversión el cercado los terrenos comunales y la desposesión de los campesinos. Y entre las consecuencias de todo este proceso hay dos muy importantes para el surgimiento del capitalismo: la mejora de la productividad agrícola y la separación de los campesinos de sus medios de producción y subsistencia. Esta última consecuencia es fundamental porque contribuye decisivamente a que se produzca la mercantilización de uno de los elementos esenciales de la producción, esto es, trabajo humano. Y como una gran parte de esos campesinos desposeídos emigrarán a las ciudades en busca de nuevos empleos y de libertad se dan, entonces, en esas ciudades, las dos condiciones esenciales para el comienzo de la producción de mercancías por medio de mercancías, o dicho de otra forma, para el comienzo del capitalismo industrial. Efectivamente, por una parte allí están los comerciantes y banqueros deseosos de emprender actividades lucrativas y, por otra parte, allí está ya también

una masa de trabajadores potenciales que se ven obligados a vender su capacidad de trabajo en el mercado y que pueden hacerlo porque han sido liberados de las trabas feudales. Y el resultado es la inversión masiva de capital en la compra de medios de producción y de capacidad de trabajo para producir en serie mercancías para la venta en los mercados internos y externos. Pero la otra consecuencia del cambio en la organización de la agricultura también es muy importante porque va a contribuir a la acumulación de capital como a evitar que el éxodo de los campesinos desposeídos pueda originar una inflación de salarios y, por tanto, la merma de los beneficios en las nacientes manufacturas. La transformación de la organización de la economía se habrá completado entonces pues, ahora, todos los bienes y servicios son mercancías, en cuanto son producidos para su venta, y también los elementos básicos de la producción (tierra, trabajo y capital) se compran y se venden en sus respectivos mercados. Se ha pasado de un sistema basado en la costumbre, y en un complicado sistema de regulaciones económicas inextricablemente ligadas a la estructura del poder político, a otro sistema basado en la autorregulación por medio de los mercados.

B) La importancia de la cultura y del marco legal.

Los mercados, y el capitalismo en general, son sólo una parte de la situación que lleva a los individuos a elegir de entre todas las oportunidades de enriquecerse aquellas que generan, además, un aumento de la productividad y de la producción. Para que una situación histórica de como resultado lógico ese comportamiento inversor se precisa una cierta conjunción de factores relacionados con los deseos u objetivos de los individuos, con las oportunidades existentes y con las teorías e ideologías predominantes. Respecto a los deseos u objetivos se necesita, al menos, que una parte importante de los individuos de una sociedad consideren como un objetivo deseable el enriquecimiento material. Respecto a las teorías e ideologías que se aceptan, lo importante es, obviamente, que sean lo más ciertas posibles. Es decir, conviene que esas teorías e ideologías relacionen medios y fines con base en causalidades, o asociaciones, fundadas y no con base en la fantasía o el deseo. Por tanto, si los individuos tienen como objetivo su enriquecimiento y para lograrlo se valen de teorías científicas que relacionan correctamente las diferentes opciones disponibles con sus resultados previsibles, sólo basta, entonces, que la opción que en esa situación conduzca al enriquecimiento privado sea, precisamente, la inversión productiva en capital, trabajo, habilidades y tecnología pues, en ese caso, coincidirán los beneficios privados con los sociales, esto es, con el crecimiento económico intensivo y con la mejora del nivel de vida de toda la población. Sin embargo, no basta con que existan mercados para que esta coincidencia entre el interés privado y el público se dé pues, además, para que la inversión productiva sea rentable se necesita, por una parte, que los costes de producción más importantes no crezcan rápidamente y que los mercados sean amplios y, por otra, que exista todo un conjunto estable de instituciones y organizaciones que abaraten los costes de comprar y vender y que garanticen que los inversores obtendrán la mayor parte del rendimiento de su esfuerzo inversor. Que los costes de producción no deben crecer rápidamente es algo obvio pues el beneficio es la diferencia entre ingresos y costes. El tamaño del mercado es también un factor importante en la rentabilidad de la inversión productiva pues se necesitan grandes mercados para poder producir muchas unidades de producto y, así, repartir los importantes costes fijos de estas inversiones. Y por eso las potencias europeas fueron unificando sus mercados nacionales por medio de leyes que acababan con las aduanas internas que los lamentaban y por eso, también, tratan esas potencias de asegurarse la apertura de los mercados externos mediante tratados y/o imposiciones a otros estados menos poderosos. Pero igualmente se necesita que para poder aprovechar todas esas economías de escala potenciales asociadas al crecimiento de los mercados se desarrollen las leyes apropiadas respecto a la personalidad jurídica de las empresas de forma que las grandes empresas pueden surgir y desarrollarse con rapidez y seguridad y así la figura de la sociedad anónima será fundamental en ese proceso. Sin embargo, en cuanto se produce para la venta, y en cuanto la división del trabajo acrecienta los intercambios, también es absolutamente fundamental que los costes asociados a los intercambios no sean tan altos como para desalentar la producción. Estos costes, llamados de transacción, son, por tanto, fundamentales en una organización económica basada en el libre mercado y en la división del trabajo y se refieren, fundamentalmente, a que para realizar intercambios es necesario recabar información y, naturalmente, realizar y hacer cumplir los acuerdos en que se concretan los intercambios. Para crecer se precisan leyes y organizaciones específicas que disminuyan los riesgos y las incertidumbres asociados a la compra y venta de bienes y servicios. Por tanto, si

las leyes y el sistema jurídico-penal regulan y hacen cumplir los contratos respetando los derechos de propiedad de las partes se habrá reducido una de las trabas que, por un lado, desalienta el comercio y, por otro, impulsa el incumplimiento y el robo como alternativas más rentables a éste. Y si no hay un comercio seguro no tiene sentido el arriesgarse en importantes inversiones para producir para la venta y, por tanto, se crecerá lentamente. Ahora bien, esa regulación y las organizaciones que las hacen cumplir son costosas por lo cual se precisa una tercera parte, ajena a los contratantes, que las cree, las mantenga y las imponga; esa tercera parte es el estado. Así, si los gobiernos se preocupan por desarrollar y financiar todas esas instituciones mencionadas, disminuirán los costes de transacción de compradores y vendedores y, entonces, la organización capitalista de la economía será más eficiente. Además, no solamente se necesitan leyes y organizaciones que reduzcan los costes de transacción y defiendan la propiedad privada, sino que este marco legal debe ser estable ya que la gran mayoría de las inversiones en capital, habilidades y tecnología sólo empiezan a rendir sus frutos a medio o largo plazo por lo que, evidentemente, se precisa que ese horizonte temporal no esté sujeto a más incertidumbre de la que introduce, ya de por sí, el comportamiento humano. Pero la gran importancia de las leyes y de su cumplimiento se hace aún más evidente cuando el crecimiento económico depende del progreso tecnológico y esto porque los llamados derechos de propiedad intelectual no son fáciles de proteger. En consecuencia, el progreso tecnológico, en cuanto es una aplicación de ideas a los procesos y a los productos, puede ser copiado o imitado y obtenerse, así, rendimientos económicos sin incurrir en los costes de I+D necesarios. En consecuencia, o se desarrollan sistemas de protección de esa propiedad intelectual o ningún agente privado estará interesado en incurrir en esos costes que suelen ser muy cuantiosos.

Todo parece indicar que el crecimiento en Europa fue posible porque en estas sociedades la competencia política interna entre diferentes clases sociales y la externa entre naciones-estado no permitió el poder absoluto y el total predominio de los derechos de los gobernantes sino que, más bien, poco a poco una parte de los gobernados fue poniendo límites al poder del monarca y conquistando fragmentos de ese poder, lo cual les permitió introducir las leyes protectoras de la propiedad privada y favorables al comercio; estas leyes, junto con la extensión de los mercados, tirarían hacia arriba de las tasas de crecimiento económico al proporcionar no sólo los deseos de enriquecerse sino también la gran rentabilidad de las oportunidades de utilización de la renta que son causa inmediata del crecimiento económico, o sea, la inversión productiva en capital físico y humano y en tecnología.

3.2.3. La estabilidad de las economías tributarias y el retraso en su despegue.

A) La estabilidad relativa de las economías tributaria y el retraso en el predominio de la organización capitalista.

Una parte de las razones del retraso en el despegue de las economías no europeas parece encontrarse en las características de la organización económica precapitalista predominante en ellas, es decir, en las características de las economías tributarias. La hipótesis general es que este tipo de organización de la economía es más estable que la feudal y que, por tanto, esa estabilidad significa una gran dificultad para que se impongan otras formas de organización como la capitalista. Las economías tributarias se distinguen de las feudales por el carácter de la clase dirigente y por las formas de propiedad existentes en el campo. La clase dirigente es una clase urbana que vive de una parte del excedente agrícola la cual obtiene por medio de los impuestos o tributos que impone a los campesinos y que recauda por medio de una bien organizada y numerosa burocracia. Y las formas de propiedad otorgan a los campesinos el derecho sin restricciones a su explotación por el mero hecho de pertenecer a sus comunidades, esto es, por el hecho de ser súbditos de esa clase dirigente. Esa clase dirigente configura un estado fuerte y muy centralizado que controla por medio de su burocracia lo que ocurre en todo el imperio. Esto dificulta la continuidad de la acumulación de riqueza y de poder en manos de comerciantes y banqueros que son vistos como posibles rivales del poder estatal. Como consecuencia se producen confiscaciones periódicas de sus fortunas y no se consolida ese espacio de libertad urbano. El carácter comunitario de la explotación de la tierra es otro impedimento. En el caso de las economías tributarias, la agricultura, además de alimentar a la nación, cumple el papel de sostener a la clase dirigente urbana por medio del sistema de impuestos pero, además, obtiene de esta clase dirigente algunas

contraprestaciones económicas importantes, de manera que hay una cierta comunidad de intereses, y no sólo coerción, entre el emperador y los campesinos. No hay, pues, un proceso global y continuado que despoja a los campesinos de sus derechos sobre la tierra y, por tanto, que les obliga a vender su capacidad de trabajo a cambio de un salario. Y así, mientras se conserve el carácter comunitario de la agricultura, los incentivos para una racionalización de la misma motivada por la búsqueda de ganancias serán escasos. Si además se tiene en cuenta que las tierras cultivables están muy pobladas y que los cultivos dominantes, por diferencias en el clima, son muy diferentes a los predominantes en Europa, no resulta factible que, como en el caso inglés, el trasvase de técnicas facilite la necesaria revolución agrícola. Como el predominio del capitalismo se retrasa respecto Europa y ésta, además, llevará a cabo durante y después de la revolución industrial un proceso de expansión mundial, los europeos acabarán entrando en contacto con estas economías precapitalistas y, por ello, no podemos saber si, quizás algo más tarde, estas economías también hubieran realizado su propia transición al capitalismo libres de esa interferencia.

B) La cultura y las instituciones.

Las economías tributarias son, por su forma de organizar la producción y distribución de bienes, organizaciones bastante resistentes al cambio institucional y, como consecuencia, tienden a reorganizarse sin modificarse radicalmente. Si a esa estabilidad o equilibrio se le unen algunos factores culturales y religiosos y, sobre todo, una organización del poder político férrea y centralizada, tenemos el esbozo de la explicación: por una parte una organización estable sin tensiones fuertes y, por otra, pocos resquicios que permitan la consolidación de alternativas que puedan competir con la tradición. Y así todo dependerá del talante de esos poderosos dirigentes y, como es sabido, esta es una variable que no suele ser muy dinámica, pues el poder busca mantenerse y si no tiene límites propicia, además, el conservadurismo, cuando no la corrupción.

3.3. LAS CONSECUENCIAS DE LAS TRANSFORMACIONES: EL CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERNO.

La expresión crecimiento económico moderno no quiere indicar sólo lo reciente de ese crecimiento sino, además, un cambio de magnitud tal en su ritmo que hace pensar que han tenido que producirse cambios revolucionarios en la mecánica de ese crecimiento para que una aceleración de esa clase sea posible. Entre 1500–1820 y 1820–1992 la tasa de crecimiento del PIB per cápita se multiplicó por 30 a pesar de que la población creció casi cuatro veces más rápido. La consecuencia es, sin duda, la aceleración en el aumento de la riqueza, pues en este último período, unos 162 años, el PIB per cápita en términos reales se multiplicó por 8 mientras que en el período anterior, unos 320 años (el doble), el factor de multiplicación sólo fue de 1,15. Es obvio que después de la revolución industrial el crecimiento es de otra clase ya que las tasas de crecimiento del PIB per cápita cambian de magnitud. Y este cambio en el ritmo de crecimiento inaugura una nueva fase de la humanidad porque significa la duplicación del nivel de vida de la población cada 30 o 35 años, o sea, prácticamente en el plazo de una generación, mientras que el ritmo del período anterior al despegue, entre 1500 y 1820, esa duplicación hubiera necesitado más de 500 años. El mecanismo que explica ese salto en el ritmo de crecimiento no es otro que el mecanismo de mercado capitalista junto con un desarrollo institucional que protege la propiedad privada y favorece los intercambios. El mecanismo capitalista de crecimiento se puede presentar muy esquemáticamente por medio de dos de sus características principales: la total mercantilización de las relaciones económicas y la propiedad privada de los medios de producción. Los empresarios son los propietarios a título privado de los medios de producción y obtienen sus ganancias por medio del proceso de producción y venta de las mercancías. Si los mercados son competitivos, no tendrán poder ni para subir los precios de lo que venden, ni para bajar los precios de lo que compran, ya que se verán obligados a aceptar los precios que el mercado determine y que serán para todos iguales en cada mercado. No les quedan, por tanto, más que dos opciones: vende más cantidad de producto y/o utilizar menos cantidad de inputs por unidad producida. Pero para vender más hay que o mejorar los productos respecto a los demás competidores o disminuir sus precios de venta. Y para utilizar menos inputs por unidad de producto es necesaria, también, la innovación en el proceso. Es decir, que para aumentar sus beneficios los propietarios necesitan, en condiciones competitivas, invertir productivamente e introducir progreso técnico en los

productos y en los procesos, es decir, que en esa situación la búsqueda de la ganancia privada se hace a través de unos medios que son, precisamente, las causas próximas típicas del crecimiento económico intensivo. Y cuando esto ocurre en la mayor parte de los sectores de una economía el crecimiento económico será una consecuencia del móvil del lucro que se ve, así, justificado por sus resultados. Para que algo parecido a esa coincidencia entre el interés privado y el público suceda es imprescindible, además de alguna forma de competencia, todo un conjunto de leyes y de organizaciones que protejan los derechos de propiedad y que faciliten los intercambios suministran información y seguridad. La búsqueda de la ganancia es un mecanismo que genera crecimiento económico y mejoras de la productividad pero sólo cuando, además de competencia, existan y se cumplan todo un conjunto de leyes que garanticen los intercambios y la propiedad y que eviten los abusos que el egoísmo y la amoralidad implícitos en ese mismo mecanismo tienden a provocar en tantas ocasiones. Y aunque todo parece indicar que esta conjunción de organización económica capitalista, competencia y leyes adecuadas han ido predominando en la mayoría de los países hoy desarrollados, no ha debido ser así en la mayoría del resto de países de la economía mundial cuyo crecimiento ha sido, a largo plazo, más lento y errático.

TEMA 4. COMPETENCIA, IMPERIALISMO Y SUBDESARROLLO: LA EXPANSIÓN EUROPEA Y LA FORMACIÓN DEL SUBDESARROLLO.

4.1. CONCEPTO DE EXPANSIÓN ECONÓMICA.

Que una economía se expanda quiere decir que sus actividades se extienden más allá de sus fronteras. Esta expansión puede ser comercial (exportaciones e importaciones), financiera (préstamos internacionales), humana (migraciones) o productiva (multinacionales). Esa expansión puede tener lugar respetando la soberanía y las leyes de las otras naciones, lo que obliga a competir en términos de igualdad con las actividades similares del país o con los bienes y servicios de terceros países que pretenden lo mismo. También puede darse esa expansión sin reconocer esa soberanía y esas leyes e imponiendo por medio de la fuerza la reserva de sus mercados o la expropiación de sus yacimientos mineros, por ejemplo. En este segundo caso estamos en presencia del imperialismo o del colonialismo. Con imperialismo se quiere hacer referencia a las prácticas empleadas por los pueblos más poderosos para controlar o influenciar a naciones o pueblos más débiles mientras que el término colonialismo conlleva, además, el control político oficial que supone la anexión territorial y la pérdida de soberanía del país colonizado con la imposición de una autoridad extranjera, esto es, la nación invasora o metrópoli. En cualquiera de los dos casos (expansión competitiva o expansión forzada) las ventajas son muy importantes porque permiten un mejor aprovechamiento de los recursos existentes y el logro de economías de escala, de especialización, de localización... En la historia se han mezclado las dos formas de expansión y no es fácil separarlas totalmente. Hoy se consideran estas prácticas colonialistas (y en el fondo racistas) una aberración y una falsa excusa para justificar ventajosos abusos o interesadas estrategias geopolíticas.

4.2. LAS GRANDES RAZONES ECONÓMICAS DE LA EXPANSIÓN CAPITALISTA.

4.2.1. Las fases de la expansión.

El proceso de expansión europea suele dividirse en dos fases. La primera iría desde finales del siglo XV hasta finales del XVIII, época en la que Portugal, España, Holanda, Gran Bretaña y Francia desarrollan sus imperios en las Indias Orientales y América, ocupando territorios mediante la conquista e imponiendo su autoridad. Durante esa primera fase las características de las metrópolis y su forma de dominación es tal que difícilmente puede la expansión poner en marcha mecanismos que favorezcan el crecimiento rápido de las colonias. Si, además, se recuerda que en todas partes se recurre al trabajo esclavo queda claro que los incentivos al progreso técnico son muy escasos pues lo que se crea es una situación predominantemente estática con beneficios estables y salarios bajos. La segunda fase de expansión abarcaría desde 1830 hasta la segunda guerra mundial. La expansión vuelve a recomenzar extendiéndose ahora hasta Asia, África y el Pacífico y dando lugar, sobre todo a partir de 1870, a un verdadero reparto del mundo entre unas pocas potencias

imperiales como Gran Bretaña, Francia, Alemania, Italia y Bélgica. Las metrópolis más importantes ya han completado la revolución industrial de forma que las instituciones y las mentalidades que exportan son ya específicamente capitalistas y así algunos mercados se abren a la competencia y se extiende la economía asalariada. Esto puede permitir en ciertas circunstancias la aceleración del crecimiento económico de alguna de las colonias.

El proceso de descolonización se generalizó a partir de 1945 cuando al final de la segunda guerra mundial resultaba evidente la contradicción entre el triunfo de las ideas democráticas y la permanencia de las colonias. Además la hegemonía británica fue sustituida por la americana y Estados Unidos se oponía al mantenimiento de las colonias por no hablar de la URSS que apoyaba claramente a la mayoría de los movimientos independentistas. En consecuencia, poco a poco y tras sucesivos enfrentamientos con esos movimientos independentistas las potencias imperialistas se vieron obligadas a conceder la independencia sus colonias.

4.2.2. Las razones de la expansión.

Los objetivos que motivan la expansión pueden ser de muchas clases: políticos, ideológicos pero, centrándonos en los económicos, éstos podrían resumirse en dos grandes apartados: obtener más beneficios y paliar algunos problemas internos. Aumentar los beneficios puede lograrse de las siguientes maneras: reduciendo las cantidades necesarias de cada input, reduciendo el precio de compra de cada input, aumentando la cantidad vendida y aumentando el precio de venta. Muchos de ellos se pueden realizar por la vía de la competencia y/o por la fuerza. Los principales problemas económicos internos que podrían paliarse por medio de la expansión exterior serían fundamentalmente tres. En primer lugar la falta de demanda efectiva lo que conlleva la infrautilización de la capacidad instalada y el desempleo. Esta carencia puede ocurrir por una demanda de bienes de consumo insuficiente ocasionada por una participación muy baja de los salarios en la renta o por un exceso de ahorro respecto a las oportunidades de inversión. En segundo lugar los problemas podrían estar en la existencia de un progreso técnico ineficiente que hiciera subir la relación capital-producto. Y, por último, el problema más obvio, un fuerte desempleo causado, principalmente, por un rápido crecimiento de la población. Se trata, por tanto, de elección racional, pero teniendo en cuenta que las opciones disponibles se amplían por el uso del poder, es decir, las opciones no están limitadas por algún código ético y las correspondientes leyes de obligado cumplimiento sino, simplemente, por la fuerza relativa de las partes de manera que el más poderoso puede crear para su provecho nuevas oportunidades a costa de los otros.

A) Las ventajas de la expansión imperialista en orden a aumentar los beneficios.

Para obtener más beneficios habrá cuatro grupos de opciones según afecten a las cantidades o a los precios de las compras o de las ventas. Las que ahora se comentan implican la desigualdad de las partes y, por tanto, tienen que ver con lo que se ha llamado imperialismo o colonialismo.

a. La primera posibilidad lógica es reducir los coeficientes técnicos y, por tanto, necesitar menos cantidad de input por unidad de output y, de esta forma, reducir los costes de producción a precios de compra constantes. Esto es el resultado del progreso tecnológico. En primer lugar se pueden obtener ventajas por la vía de las economías de escala, bien reservándose algunas mercados extranjeros, bien eliminando barreras arancelarias por medio de la eliminación de la soberanía del país colonizado. En segundo lugar es posible reducir las cantidades de inputs necesarias por medio de la obtención de materias primas más eficientes, o de extracción menos costosa, que estén situadas en el exterior.

b. La segunda de las posibilidades para reducir los costes sería reducir el precio de los inputs. Y para eso no hay más que una opción que es pagar menos de lo que sería el precio del mercado correspondiente utilizando, naturalmente, el poder o la fuerza de diferentes formas. Así para abaratar el coste de la fuerza de trabajo una posibilidad es utilizar esclavos; sea en las mismas colonias, para las plantaciones y minas, sea importándolos a las metrópolis. Una forma más sutil de obtener una mayor oferta de fuerza de trabajo y, por tanto, unos salarios más bajos, fue forzar el trabajo asalariado en las colonias. Esto se conseguía por un procedimiento

que se basaba en la fuerza y que consistía en expropiar a los campesinos de sus medios de vida, o sea, quitarles sus tierras y destruir sus comunidades. Y otra forma, más sutil aún, fue creando impuestos forzosos en dinero que obligaban a los campesinos al trabajo asalariado para poder pagarlos. Para abaratar el coste de las materias primas resulta más rentable importarlas a precios inferiores a los del mercado por imposición política a sus legítimos propietarios.

c. La tercera de las opciones es aumentar los precios de venta por encima de los de mercado. Para esto estarían lo que pudiéramos llamar precios políticos, es decir, precios impuestos por el poder de las grandes compañías exportadoras occidentales apoyadas por sus gobiernos y, naturalmente, por sus cañones. Otra opción era la de impedir la competencia de terceros países por medio de cláusulas de exclusividad o de restricción de la competencia.

d. La opción restante sería aumentar el volumen de ventas. Para aumentar las ventas en una situación de competencia no hay otro remedio que ofrecer mejores productos o menores precios. Sin embargo, si predomina la ley del más fuerte hay procedimientos más rápidos y seguros. La reserva del mercado del país dominado para los productos de exportación del país imperialista permite aumentar el volumen de ventas respecto al que sería posible en una situación de mercado abierto. En el mismo sentido sería el recurso de obligar al país dominado a reducir los aranceles o a suprimirlos para determinados productos del país dominante exportador ya que así, por la vía del poder, se abre un mercado para unos mientras permanece protegido para otros. Otra forma de aumentar el volumen de ventas de un cierto sector consiste en forzar al país dominado a la aceptación de la inversión extranjera directa del país imperialista para así producir desde el interior del país colonizado para su mercado interno y, al mismo tiempo, mantener el arancel que protege de la competencia externa de otros posibles países competidores.

B) Las ventajas de la expansión imperialista en orden a paliar algunos problemas internos de los países dominantes.

El primero de los problemas típicos de la época pudo ser un problema de falta de demanda. El origen estaba en que, como los salarios eran bajos y los beneficios altos, la distribución de la renta era, al comienzo de la industrialización, muy desigual lo que planteaba el problema de quién iba a adquirir la creciente producción de mercancías de consumo de masas. Un segundo problema fue el desempleo. El rápido crecimiento de la población, consecuencia del aumento de los recursos alimenticios ocasionado por la revolución agrícola, hubiera dado lugar a un desempleo importante si no hubiera existido la válvula de escape de la emigración de una parte de esa población a las zonas casi vacías que crecían rápidamente (América del Norte, Australia, Argentina y Brasil). Otro problema fue que el tipo de progreso técnico dominante pudo dar lugar a un aumento de la relación de capital a producto y, como consecuencia, a una caída de la tasa de beneficio. Esta caída podía paliarse reduciendo los salarios reales pero este sistema ya no era tan fácil porque los trabajadores empezaban a organizarse y porque, además, la emigración a las zonas casi vacías estaba disminuyendo la oferta de fuerza de trabajo en los países más adelantados. Por tanto, una alternativa podía ser el forzar la aceptación por parte de los países colonizados de la entrada de más capital extranjero en busca de una rentabilidad más alta.

4.3. LAS DIFERENTES CLASES DE COLONIZACIÓN: LAS CONSECUENCIAS DE LA EXPANSIÓN EUROPEA.

Podrían distinguirse dos grandes tipos de potencias colonizadoras. En primer lugar, las potencias feudales-mercantiles (Portugal y España) que suelen exportar instituciones feudales, reservarse los mercados, suprimirla competencia y utilizar la fuerza de trabajo esclava. Y en segundo lugar estarían las potencias mercantiles-capitalistas (Gran Bretaña y Francia) que exportan instituciones capitalistas y utilizan fuerza de trabajo libre.

También podríamos distinguir dos tipos de territorios contactados y dominados. En primer lugar, las llamadas

zonas vacías (Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Canadá) que tenían, en la época anterior a su colonización, una densidad de población muy baja, grandes recursos naturales y climas predominantemente templados. Y, en segundo lugar, los territorios que tenían una densidad de población relativamente alta, una organización económica compleja y climas tropicales (América latina, África y Asia).

Las colonias de poblamiento serían el resultado del sometimiento de las zonas vacías por parte de potencias mercantiles-capitalistas (América del Norte). Aquí, al ser escasa la población, se producen grandes migraciones de colonos blancos que trasplantan instituciones y mentalidades capitalistas a esas zonas. La abundancia de recursos naturales, la ausencia de trabas feudales y el tipo de instituciones que se exportan, junto con el carácter arriesgado y emprendedor de los colonos (pioneros) posibilitará un desarrollo económico espectacular que acabará con la dominación de la metrópoli por medio de guerras de independencia y llevará a estos nuevos países occidentales a los primeros puestos de las clasificaciones de riqueza.

Las colonias de explotación tendrían lugar cuando la zona colonizada es una economía compleja y densamente poblada lo que, más que permitir el asentamiento masivo de colonos, ocasionará la reorientación de la estructura económica de la economía dominada en orden a complementar la economía de la metrópoli, es decir, ofreciendo mercados (casi siempre reservados o selectivamente protegidos), recursos naturales (minas) y plantaciones agrícolas que suministrarán metales preciosos, materias primas y alimentos, generalmente a bajo precio o sólo al coste de su extracción. Resulta así que estas zonas, aunque sean colonizadas por potencias capitalistas industriales, no dan como resultado un rápido desarrollo sino que, en el mejor de los casos, permiten un crecimiento económico vinculado a las llamadas exportaciones tropicales o sea, dependiente de la evolución de la demanda de la metrópoli respecto a esos productos primarios mencionados.

4.4. EL SUBDESARROLLO Y LAS DISTORSIONES ORIGINARIAS.

4.4.1. Las distorsiones originarias.

El imperialismo y el colonialismo interfieren el proceso de crecimiento económico de los países que dominan y, como consecuencia, sus economías se enfrentan a un conjunto de problemas añadidos al de salir rápidamente de la pobreza. Estos problemas son consecuencia de esas distorsiones.

A) La explosión demográfica.

El cambio demográfico se vio interferido en muchos países colonizados por la introducción por parte de la potencia colonial de algunas medidas higiénicas y de medicina preventiva que hicieron caer bruscamente la tasa de mortalidad pero este cambio no era consecuencia del crecimiento sostenido del PIB del país colonizado. En consecuencia, se produjo una distorsión entre una tasa de mortalidad demasiado baja para ese nivel de renta y una natalidad propia del mismo, es decir, bastante alta. Resulta un problema específico de las economías subdesarrolladas y se llama explosión demográfica, esto es, ritmos de crecimiento de la población entre el 2,5 y el 3% durante largos períodos de tiempo que, sin duda alguna, son un problema específico de estos países.

B) La tecnología inadecuada.

Cuando cayó la URSS, y con ella el poco prestigio que le quedaba a su modelo de crecimiento, una gran parte de esas economías subdesarrolladas se desplazaron al otro extremo y espoleadas por algunos organismos internacionales, como el FMI, trataron de seguir un modelo de crecimiento basado en la liberalización interna y externa. Mercados hay en todas partes pero ni en todas partes son competitivos ni están acompañados de las instituciones adecuadas, de manera que cuando la liberalización conduce al oligopolio y/o no hay un sistema legal que proteja los derechos de los individuos, la sociedad no recogerá los beneficios de los intercambios. Y, además, cuando la economía no está articulada internamente o cuando la población crece al 3% anual, es

necesario no sólo liberalizar sino afrontar con políticas gubernamentales activas todas esas distorsiones. En consecuencia desde los años 70 y 80 sólo unos pocos países subdesarrollados han conseguido escapar de la pobreza mientras que la gran mayoría sigue en ella y sufre crisis y hambrunas difícilmente justificables en un mundo con una tecnología tan avanzada y con un despilfarro tan evidente.

TEMA 5. EL CRECIMIENTO DESIGUAL DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LAS ÁREAS ECONÓMICAS A FINALES DEL SIGLO XX.

5.1. ALGUNAS CONCLUSIONES SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PERÍODO 1820–1992: ÁREAS, FASES Y CARACTERÍSTICAS.

5.1.1. El crecimiento moderno.

Aunque el despegue europeo parece ocurrir a partir de 1700, en realidad la época de crecimiento rápido podría fecharse mejor a partir de 1820. En efecto, entre 1820 y 1992 la población mundial aumentó cinco veces, el producto per capita ocho veces, el PIB mundial cuarenta veces y el comercio mundial 540 veces como consecuencia del cambio en las tasas de crecimiento de esas magnitudes.

5.1.2. El desempeño por regiones.

La conclusión sería que durante este período de 162 años las diferencias en el crecimiento del PIB per capita por regiones fueron bastante grandes y, como consecuencia, las diferencias interregionales en la renta per capita aumentaron notablemente en el periodo. Y así, por regiones, esta diferencia entre la más rica y la más pobre (Europa Occidental frente a África) pasa de 2'9 veces en 1820 a 16 veces en 1992 mientras que la distancia entre esa región más rica y la media mundial pasó de 2 a 4 veces. Y por países el cambio es espectacular ya que mientras en 1820 la renta per capita del país más rico (Reino Unido) era algo más de 3 veces la del país más pobre (China) para 1992 esa distancia entre los extremos que ahora estaban representados por los Estados Unidos y Etiopía, había pasado casi a 78 veces. Puede decirse, pues, que es en esta época cuando se consolidan y aumentan las diferencias entre regiones y los países de la economía mundial. No obstante, conviene destacar que en este largo proceso hay regiones que se hunden (África) y otras que resurgen (Asia) y que durante los años de la llamada edad de oro del capitalismo (1950–1973) se produce una notable disminución de las diferencias por lo que ni todo el período puede presentarse como el de un aumento generalizado de la desigualdad ni parece que ese aumento de la desigualdad sea necesario para el funcionamiento de la economía mundial.

5.1.3. Convergencia y divergencia.

La evolución relativa por regiones ha sido muy dispar siendo la peor la de África y la mejor la de los Nuevos Países Occidentales. Y en cuanto a países es de destacar la muy favorable evolución de Japón y de los dragones asiáticos. Y temporalmente puede decirse que el proceso parece que empieza a converger muy lentamente a partir de 1950 aunque con algunas excepciones dramáticas en África. Una observación importante es que la convergencia parece estar condicionada a ciertas similitudes respecto al crecimiento de la población, el nivel tecnológico y las tasas de inversión, tal como es el caso de los países de la OCDE.

5.1.4. La experiencia demográfica en las principales regiones.

La conclusión sería que la evolución de la población mundial ha sido también muy dispar según regiones y que esto es fundamental a la hora de entender las diferencias en la evolución de la renta per capita. El crecimiento más rápido se ha dado en las zonas relativamente vacías en 1820 (los Nuevos Países Occidentales y América Latina) pero el crecimiento de la población de Europa Occidental ha sido lento pues la caída de la mortalidad se ha más que compensado con la caída de la fecundidad. No ha ocurrido así en los países subdesarrollados que han mantenido altas tasas de natalidad y, como consecuencia, un crecimiento rápido de

su población. Lo cual conlleva importantes problemas para el crecimiento de su PIB per capita y para la consiguiente mejora del nivel de vida y, por tanto, de la esperanza de vida misma.

5.1.5. Factores que afectan al PIB per capita y a la productividad.

La productividad y la renta per capita están correlacionadas pero son conceptos muy diferentes. Así, algunos países tienen un puesto en la clasificación del PIB per capita más alto que en la de la productividad simplemente porque cada empleado trabaja más horas al año o/y porque participa en el trabajo una mayor parte de su población. Y, además, la productividad no se debe, tampoco, a las mismas causas pues algunos países, como Francia y Holanda, tienen una productividad igual a la de Estados Unidos a pesar de tener menores cantidades de KF/L y de KH/L. Se deduce, entonces, que las fuentes de la eficiencia de estos dos países estarán en otras variables como la organización, el comercio internacional, o la PTF en general.

5.1.6. Las fuentes del crecimiento económico según la contabilización de Solow.

Las conclusiones más generales en cuanto a las fuentes del crecimiento a largo plazo de los países desarrollados serían: a) que el crecimiento económico moderno es crecimiento básicamente intensivo, esto es, basado en el crecimiento de la productividad y b) que crecer no tiene muchas trampas o atajos: hay que invertir en KF, en KH e introducir progreso técnico.

5.1.7. La acumulación del capital físico.

La conclusión es que el aumento del capital físico por trabajador empleado ha sido enorme en el período. Este crecimiento es, en gran parte, consecuencia de la incorporación del progreso tecnológico pero también es consecuencia de la capitalización de las economías. La evolución de las estructuras no residenciales dentro del capital físico es muy rápida al comienzo pero luego se ralentiza.

5.1.8. La mejora del capital humano.

El capital humano ha crecido rápidamente en todos los países desarrollados multiplicándose por unas 10 veces entre 1820 y 1992 tanto en EE.UU. como en Japón. Es importante destacar también como Japón, Corea y Taiwán realizan un esfuerzo educativo enorme durante su despegue. Y la conclusión final es sencilla: la educación de la población es un factor esencial e insustituible del crecimiento económico.

5.1.9. El comercio exterior.

Conforme las economías crecen su grado de apertura va aumentando a largo plazo. Esto se debe, entre otras cosas, a que todas intentan captar las ventajas del comercio internacional y, obviamente, la ganancia de productividad consiguiente será una parte de la explicación de su crecimiento de manera que las economías al crecer se abren y al abrirse crecen, por lo general, más rápidamente.

5.1.10. El cambio estructural.

La conclusión general sería que el crecimiento es un proceso de cambio estructural y que uno de sus aspectos es este cambio en la composición del empleo desde una economía agrícola a una economía de servicios pasando por una fase intermedia en que la mayor parte del empleo se genera en la industria. Sin embargo, es interesante señalar que esta evolución está algo sesgada en el caso de los países subdesarrollados en los que el empleo industrial nunca crece mucho mientras que el de servicios se adelanta (raquitismo industrial e inflación de servicios). También parece importante subrayar que este cambio estructural ha sido un factor explicativo del crecimiento, al menos a medio plazo, durante el proceso de trasvase de la población de empleos menos productivos en la agricultura a más productivos en la industria. Sin embargo, en los últimos años este balance positivo ha podido pasar a ser negativo como consecuencia del rápido crecimiento del

empleo en los servicios. Pero esto parece que cambiará en breve pues muchos subsectores de los servicios están mostrando un rápido crecimiento de la productividad.

5.1.11. El crecimiento de la productividad del trabajo.

La correlación entre la tasa de variación de la productividad del trabajo y la del PIB per capita es casi total tanto por países como por fases de crecimiento y esto refuerza la idea teórica de que la única forma de crecimiento económico duradera se basa en el crecimiento de la productividad y asimismo confirma la importancia del progreso técnico en el crecimiento económico moderno. Y aquí tampoco hay ni trucos ni atajos pues los países que han protagonizado procesos espectaculares de crecimiento a largo plazo lo han hecho porque su productividad creció con mucha rapidez (y al contrario). Sin embargo, no debe olvidarse que las causas del aumento de la productividad no han sido siempre las mismas y que, en el caso de los países del Sudeste Asiático, este crecimiento se debió a la acumulación de capital físico y humano más que a un fuerte progreso tecnológico. Pero de lo que no cabe duda es de que el crecimiento moderno se asocia al crecimiento de la productividad.

5.1.12. El coste del crecimiento: consumo privado, inversión, consumo público.

La conclusión es que el crecimiento tiene costes y que el más obvio es el descenso del consumo privado en el conjunto del gasto nacional. Este descenso no es más que el reverso del aumento de la Formación Bruta del Capital Fijo y del Consumo Público. Se crece rápidamente pero al coste de renunciar a una parte del consumo presente en aras del consumo futuro.

5.1.13. El Estado y la evolución del gasto público.

El crecimiento del gasto público ocurre después de la primera guerra mundial paralelamente al aumento del electorado y esos cambios reflejan, fundamentalmente, las consecuencias de las luchas obreras y la influencia de las ideas socialdemócratas y keynesianas. Los trabajadores y los partidos de izquierda acaban renunciando a la revolución y se integran en el sistema capitalista democrático transformándolo de manera trascendental pues este deja de ser un estado liberal y reducido para ser un estado social y de gran tamaño de modo que sus ciudadanos no solo tienen todos derecho al voto por el hecho de serlo sino, también, a la asistencia sanitaria, a la educación, a una jubilación digna y a la protección frente al desempleo.

Hoy día la importancia de ese gasto público, que, en gran parte, es gasto social, se sitúa alrededor del 50% del PIB en los países desarrollados. La coincidencia de su aumento con la época de la edad de oro del crecimiento parece matizar las objeciones más liberales mientras que su posterior descenso en los años 80, por el predominio en algunos países de gobiernos democráticos liberales, es poco importante visto desde hoy.

5.1.14. Las fluctuaciones del crecimiento.

El crecimiento económico ha sido claramente fluctuante en todas las regiones al menos durante el período considerado. Las fases peores fueron, primero, la de 1820–1870 y, después, la de 1913–1950, ambas con tasas de crecimiento muy bajas. La época más próspera fue, sin duda, la fase posterior a la segunda guerra mundial (1950–1973). Y conviene destacar como la última época de crisis (1973–1992) ha sido mucho peor para los PMD que para los PD con la excepción de algunos países asiáticos que apenas parecen haberla padecido.

5.1.15. Las características generales del crecimiento en el siglo XX: un resumen.

A. Desde 1820 el crecimiento económico ha sido de tal magnitud que puede decirse que es un fenómeno diferente del crecimiento precedente. Sin embargo ese crecimiento ha sido muy desigual tanto en el tiempo como en el espacio:

a. Las tasas de crecimiento de los diferentes países han sido bastante dispares y en términos generales esas diferencias han conducido a que las divergencias de renta per capita entre los países ricos y pobres hayan aumentado. De hecho sólo hubo convergencia generalizada de los niveles renta per capita casi únicamente entre los países de cultura e instituciones similares y sólo desde los años 50 del siglo XX. El resultado ha sido un aumento de la riqueza sin precedentes pero acompañado de un aumento de la desigualdad entre los diferentes países de la economía mundial.

b. Las tasas de crecimiento han fluctuado notablemente siendo la peor época la que va de 1913 a 1950, que incluye dos guerras mundiales y la depresión de los años 30, y la mejor los años de la segunda posguerra que llegan hasta la llamada crisis del petróleo (1950–1973) y que se ha llamado la edad de oro del capitalismo.

B. El crecimiento de los países ricos durante el siglo XX ha sido básicamente un crecimiento intensivo basado en el aumento de la productividad. Y las fuentes de esos grandes aumentos de la productividad parecen deberse al aumento de la capitalización de la economía, a la mejora de la educación, a la apertura exterior y al progreso tecnológico. Las fuentes del crecimiento de los países más pobres parecen haber sido, sin embargo, un crecimiento de la cantidad de trabajo y de capital más que por una mejora en su eficiencia.

C. El crecimiento en los países ricos ha sido financiado por una reestructuración del gasto disminuyendo el porcentaje del consumo privado y aumentando notablemente la participación de la inversión en capital fijo y del gasto público en educación y salud. Sin embargo dado el rapidísimo crecimiento económico ese menor porcentaje de consumo privado significa en términos absolutos un nivel mucho más alto y ello ha aumentado enormemente el nivel de vida de toda la población.

D. El aumento del nivel de vida de las masas ha facilitado su incorporación a las decisiones políticas y así las grandes reivindicaciones sociales se han ido haciendo realidad como consecuencia del crecimiento del gasto social. Esto ha dado lugar a un gran aumento de la importancia del sector público y a un apaciguamiento de las tensiones sociales en los países ricos. Sin embargo la desigualdad internacional y la pobreza de masas de población de los países atrasados es una fuente de tensión social y política sin precedentes.

5.2. ÁREAS ECONÓMICAS Y NIVELES DE DESARROLLO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.

5.2.1. Una tipología flexible de las economías actuales.

Los países que forman la economía mundial son muy heterogéneos y, por tanto, es necesario agruparlos, siguiendo algunos criterios no estrictamente geográficos, de forma que resulten grupos de cierta homogeneidad económica. Dada la gran heterogeneidad de niveles de desarrollo, abolido prácticamente el sistema socialista y con un capitalismo muy modificado por la intervención pública parece conveniente utilizar criterios flexibles y continuos para abordar esa agrupación. Estos criterios podrían ser, por un lado, los distintos sistemas de asignación de recursos, es decir, planificación y propiedad pública frente a mercado y propiedad privada y, por otro, el nivel de desarrollo, medido, por ejemplo, por algún indicador del nivel técnico y por el peso en el total de las exportaciones de bienes de equipo y de tecnología. Así, al cruzar ambos criterios se obtendrían grupos relativamente homogéneos, es decir, agrupaciones de países con niveles de desarrollo similares con formas de asignación de recursos parecidas.

Así, los países situados arriba y a la derecha serán países ricos y con predominio de un capitalismo poco intervencionista y un sector público relativamente reducido (Japón y EE.UU.) y los situados abajo y a la izquierda serían subdesarrollados y con un alto grado intervencionista y de propiedad pública (Cuba y China).

a) Los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) o Países Desarrollados (PD).

b) El conjunto de países que forman el Bloque del Este o Países Excomunistas cuya realidad como tal grupo

prácticamente ha desaparecido ya por su dispar evolución.

c) Los países subdesarrollados, o menos desarrollados (PMD), o antes Tercer Mundo, grupo este que, al ser tan heterogéneo, suele subdividirse en grupos menores con ayuda de otros criterios a veces también geográficos.

Naturalmente, hay otras agrupaciones más simples, como, por ejemplo, la del Banco Mundial, el cual sólo considera, en principio, el criterio de la renta per capita distinguiendo un grupo de otro mediante umbrales de renta variables cada año.

5.2.2. La desigualdad entre los países que forman la economía mundial.

Esta desigualdad entre países ha ido creciendo a lo largo del tiempo de manera que las diferencias actuales entre los países más ricos y los más pobres son mucho mayores que al comienzo de la Revolución Industrial o que al comienzo del siglo XX.

5.2.3. La pobreza de ingreso relativa y la absoluta.

Las comparaciones entre ricos y pobres son importantes porque muestran las diferencias o la pobreza relativa de los países de bajos ingresos. Esa es la idea de conciencia de la pobreza que le da una nueva dimensión a la misma: los pobres son conscientes de su pobreza porque tienen siempre presente la imagen de la riqueza de los otros y, por tanto, no la consideran inevitable ni, probablemente, justa. Y esto tiene consecuencias políticas.

Pero, más importante que la pobreza relativa es, sin duda, la absoluta, es decir, la existencia de una enorme cantidad de personas que no pueden cubrir sus necesidades vitales mínimas pues estas no es que se consideren subjetivamente pobres en comparación con otros sino que objetivamente sufren carencias que afectan a su supervivencia.

Conviene tener en cuenta que la concentración personal de la renta es, por lo general, mayor en los países pobres que en los ricos, especialmente en los PMD de América Latina.

Por tanto, se deduce que el número de pobres absolutos de la mayoría de los países menos desarrollados será mayor que lo que su renta per capita sugiere en cuanto que esa renta este muy concentrada personalmente pues entonces un porcentaje reducido de su población captará una alta proporción de la misma y al contrario una gran parte de la población captará un porcentaje reducido. Si además se tiene en cuenta que en la mayoría de los PMD la renta está también bastante concentrada espacialmente el panorama resultante será desolador y así, además de pobreza, tendremos grandes desigualdades y países muy fragmentados social y espacialmente. No es de extrañar, por tanto, las enormes dificultades que la democracia ha de tener en estos países ni tampoco el radicalismo de los conflictos políticos o lo precario de la seguridad ciudadana. Igualmente en esas circunstancias de pobreza extrema y riqueza minoritaria pero cercana y visible cualquier política económica que se base en la austeridad nacional difícilmente será creíble para la mayoría de los ciudadanos.

Para evitar el sesgo debido al tipo de cambio corriente se puede intentar calcular cual debería ser la tasa de conversión entre las monedas de dos países de tal forma que, aplicando esa tasa calculada, se igualara el poder de compra de ambas monedas en sus respectivos países y así al convertir la renta en moneda nacional a, por ejemplo, dólares, según esa tasa calculada, se obtendría una imagen más real de la pobreza y de la riqueza pues los datos así obtenidos reflejarían la capacidad adquisitiva de los habitantes de cada país.

De hecho la OCDE calcula esas tasas de conversión que igualarían la capacidad de compra teniendo en cuenta 3600 artículos y obtiene, así, unas relaciones de equivalencia que permiten expresar la renta de cada país en dólares respetando esa igualdad del poder de compra. Estos son los datos que, cada vez más frecuentemente,

aparecen en dólares de PPA (Paridad de Poder Adquisitivo) o, como a veces también se les llama, con cierta ambigüedad, dólares internacionales.

5.2.4. Nuevas dimensiones de la pobreza: el PNUD y la pobreza humana.

El concepto de pobreza humana es más amplio que el de pobreza de ingreso y complementario de éste, aunque para medir este tipo de pobreza no se usan indicadores monetarios sino básicamente físicos. Y así el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha introducido este concepto de pobreza humana y tratado de hacerlo operativo atendiendo a los siguientes indicadores cuantitativos de carácter no monetario: a) la longevidad de las personas que, en lo que se refiere a la pobreza, se trata de medir por el porcentaje de habitantes de un país que se estima morirán antes de los 40 años; b) los conocimientos de las personas que, con relación a la pobreza humana, se miden por medio del porcentaje de adultos analfabetos y c) la falta de los servicios mínimos que permiten una vida decente y que se intenta cuantificar por una media de tres indicadores: c1) el porcentaje de personas sin acceso a agua potable; c2) el porcentaje de personas sin acceso a servicios sanitarios; c3) el porcentaje de niños menores de 5 años con peso insuficiente.

La media ponderada de los tres indicadores permite clasificar los países subdesarrollados por medio de un Índice de Pobreza Humana (IPH) que se expresa en un porcentaje que sintetiza el grado en que la población del país de que se trate sufre de esa pobreza humana.

La pobreza no se solucionará sólo con transferencias de fondos, sino, sobre todo, con un crecimiento económico que favorezca a los pobres. Y resulta evidente que tanto para una cosa como para otra falta más la voluntad política que los recursos y así, para comprender las dificultades que hay, basta con ver tanto las cifras de ayuda de la mayoría de los países ricos que salvo excepciones no alcanzan ese porcentaje como los desproporcionados gastos militares de muchos países pobres. Así que es necesaria más ayuda pero también más crecimiento.

5.2.5. El crecimiento económico y la reducción de la pobreza.

Además de por la inferior capacidad de los pobres, la pobreza puede permanecer, o incluso crecer, a pesar del crecimiento económico, por muchas causas que, asimismo, pueden reforzarse entre sí. En efecto, las guerras modernas se dan cada vez más en los países pobres y, también, cada vez afectan más a la población civil y dentro de ésta aún más a la menos protegida materialmente, o sea, a la más pobre y exactamente lo mismo puede decirse de los desastres naturales. También el porcentaje de contagiados de VIH/SIDA es mayor entre los más pobres; la degradación ambiental afecta más a las tierras marginales que es, precisamente, donde se encuentra la mayoría de los agricultores más pobres y, para acentuar aún más el problema la tasa de fecundidad es también más alta entre los que tienen ingresos más bajos porque, entre otras cosas, el nivel de educación femenina es menor. Por tanto, es necesario, y urgente, promover activamente el crecimiento económico pero, al mismo tiempo, es, asimismo, imprescindible llevar a cabo medidas de apoyo específicas para los más pobres, medidas que, como los servicios sanitarios e higiénicos en el campo, la educación y la información, traten de compensar la discriminación natural hacia los más pobres. Porque únicamente de esta forma las oportunidades del crecimiento podrán ser aprovechadas por todos y no sólo por unos pocos.

5.2.6. La renta per capita y el desarrollo humano.

El desarrollo humano, presentado también por el PNUD, trata de referir el proceso de desarrollo humano a la ampliación de las oportunidades de toda la población. Y para poder medir esa evolución de las oportunidades combina indicadores físicos con indicadores monetarios para tratar así de captar la situación, y la evolución, de las posibilidades de una vida larga y saludable junto con la mejora en la adquisición de conocimientos y en el nivel de vida.

En concreto para el cálculo del IDH el PNUD utiliza los indicadores siguientes: a) la esperanza de vida; b) los

porcentajes de alfabetización de adultos y de matriculación en las escuelas y c) el PIB per capita del país en cuestión en PPA, pero ponderado este último a la baja en cuanto supera la media mundial.

Y de nuevo resulta que la clasificación por el IDH no coincide con la de la renta per capita como era de prever.

En resumen, el crecimiento puede favorecer, más o menos, las opciones humanas en su conjunto –desarrollo humano frente a PIB per capita– y favorecer, más o menos, esas opciones para los pobres –pobreza humana frente a pobreza de ingreso–.

Es urgente y necesario aumentar la ayuda hacia los países subdesarrollados por parte de los países desarrollados y es preciso hacerlo favoreciendo los gobiernos que tienen la voluntad política de erradicar la pobreza y de fomentar el desarrollo humano –por no hablar de evitar las catástrofes y las hambrunas–. Pero, además, la reducción de la pobreza de los países subdesarrollados es conveniente para evitar los conflictos internos y externos y para reducir, de paso, las migraciones hacia los países ricos. Pero que sea urgente, necesario y conveniente no quiere decir que sea electoralmente rentable, por tanto es la opinión pública la que tiene que cambiar para que el remedio sea posible. Y ese cambio nos afecta a todos porque para aumentar la ayuda hay que aumentar los impuestos, disminuir otros gastos y abrirse a la competencia.

TEMA 6. LOS GRANDES PROTAGONISTAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: PAÍSES, TRANSNACIONALES Y ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES.

6.1. LA ESTRUCTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL: ELEMENTOS Y RELACIONES.

6.1.1. Los elementos de la economía mundial: países, empresas transnacionales y organizaciones internacionales.

En 1994 los países miembros de la ONU eran 185. surgirán diversas agrupaciones, o clases de países, tales como la OCDE, la UE, el Bloque del Este, los Países Subdesarrollados, los Nuevos Países Occidentales, los Nuevos Países Industriales (NPI), los Dragones...

Las Empresas Multinacionales (EMNs) o transnacionales son grandes empresas que tienen establecimientos productivos en más de un país y que, en cierto modo, trascienden las fronteras nacionales de forma que se van configurando como un elemento activo y diferente de los países y de las empresas nacionales.

Las Organizaciones Internacionales son entidades creadas mediante tratados entre diversos Estados que gestionan de forma permanente la cooperación entre estos, bien persiguiendo fines generales, como la ONU, o específicos, como la OTAN, el FMI, la OIT y la UNESCO.

6.1.2. Las relaciones internacionales.

Son las conexiones o vínculos existentes, en cada momento, entre los elementos de la economía mundial. Estas relaciones pueden tener un contenido cultural, social, político o económico. Las relaciones económicas internacionales pueden ser de muchas clases pero conviene destacar las siguientes:

- Relaciones comerciales: comercio internacional de bienes y servicios.
- Relaciones monetarias y financieras: intercambios internacionales de divisas, préstamos internacionales, inversión directa internacional, manejo de carteras de acciones y obligaciones en el ámbito internacional y, también, ayuda al desarrollo.
- Relaciones de transferencia de tecnología: intercambios tecnológicos internacionales y acuerdos internacionales de cooperación tecnológica.
- Relaciones migratorias: movimientos internacionales de población con carácter de permanencia.

Todas estas relaciones pueden tener lugar mediante acuerdos políticos entre países, o por medio del funcionamiento de los mercados internacionales, o por una mezcla de ambas instituciones. Los mercados internacionales, en consecuencia, podrán ser de bienes y de servicios, de divisas y de capitales, de tecnología y de trabajo, entre otros. Y, asimismo, los acuerdos políticos dan lugar a distintos grados de sustitución, intervención y/o regulación de esos mercados.

6.1.3. Las instituciones internacionales.

Por instituciones se hace referencia aquí a las leyes, reglas y normas que regulan la acción y las relaciones de los elementos de la economía mundial en el campo internacional.

En primer lugar, las instituciones internacionales pueden ser impuestas mediante la fuerza o negociadas por vía de cooperación internacional.

En segundo lugar, también conviene distinguir entre instituciones internacionales bilaterales o multilaterales.

En tercer lugar también cabe distinguir aquellas leyes, reglas o normas internacionales que tienen capacidad normativa porque, generalmente, son producto de Organizaciones Internacionales o de Tratados Bilaterales de aquellas otras que son sólo recomendaciones de reuniones internacionales.

6.1.4. La interrelación de elementos, relaciones y reglas.

La interrelación de los componentes de la economía mundial es muy compleja tanto por la mezcla de sus diferentes aspectos como por los cruces y cambios de los diferentes intereses internacionales de los países y de las empresas transnacionales. Sin embargo, el poder de los diferentes países y empresas multinacionales se refleja tanto en los Acuerdos Bilaterales como dentro de las Organizaciones Internacionales, de forma que las leyes, reglas, y normas internacionales que unos y otros promulgan responden, matizadas por alianzas y contra-alianzas, coyunturas y valores culturales, a la relación de poder económico-militar e ideológico de los dos elementos básicos de la economía mundial: los países y las transnacionales.

La evolución de la economía mundial en las últimas décadas ha ido resultando en un sistema mundial en el que las conexiones entre los países han ido creciendo en importancia respecto a las economías nacionales y en el que uno de sus elementos fundamentales, las transnacionales, han ido creciendo con gran rapidez. Como consecuencia, esa economía mundial se ha hecho más internacional tanto por el aumento de esas conexiones como por la importancia de unos agentes económicos –las transnacionales– que se enfrentan al logro de sus objetivos desde una visión plenamente internacional y no limitada al ámbito de las fronteras de su país de origen. El resultado es una economía mundial globalizada.

6.2. PAÍSES Y BLOQUES ECONÓMICOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.

El mayor poder negociador en la economía mundial es el del grupo de naciones que forman la OCDE ya que tienen el mayor peso económico se mida como se mida. Dentro de la OCDE se encuentran los tres grandes núcleos de la economía mundial: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. A estos países suelen denominarse la triada. Además estos países disponen del mayor poder militar y en su seno se dan todo tipo de uniones, alianzas y acuerdos que refuerzan lo anterior. Por otro lado, poseen el control real de la mayoría de las Organizaciones Económicas Internacionales más importantes. Por consiguiente, puede decirse que el orden económico internacional es casi un reflejo de los intereses conjuntos de este poderoso grupo, así como de sus disputas internas.

Sin embargo, también algunas economías menos desarrolladas de la economía mundial (Federación Rusa y China) tienen una importante capacidad negociadora. Las razones están más bien en su enorme tamaño y en su poder militar y en que, además, mantienen una cierta confrontación con el grupo anterior si bien cada vez

menor.

El centro de poder mundial, la OCDE, no es plenamente homogéneo y en su interior se producen importantes confrontaciones entre sus tres áreas más importantes: los EE.UU., la Unión Europea y Japón. Estos tres grandes líderes son, además, polos de atracción de los intercambios mundiales dando lugar a tres grandes bloques económicos:

- El TLC (Tratado de Libre Comercio: EE.UU., Canadá y México) y su entorno, o sea, América Latina.
- La Unión Europea y su entorno, es decir, norte de África y Europa del Este.
- Japón y su entorno, esto es, Corea del Sur, Malasia, Brunei, Taiwán, Singapur, Hong Kong, Tailandia, Filipinas e Indonesia.

El aumento del comercio de bienes y servicios entre los países que forman cada bloque ha sido muy importante gracias a la supresión de la mayoría de las restricciones al libre comercio en aras a la creación de áreas económicas más o menos integradas. Estos bloques no están cerrados frente al exterior, pero si tienden a concentrar una gran parte de sus intercambios internacionales dentro del grupo, razón por la que se produce un proceso de regionalización de la economía mundial que acompaña al de globalización comercial.

Alguna de las características más relevantes de estos tres bloques serían las siguientes:

- Todos tienen un núcleo de gran peso económico, EE.UU., UE y Japón, alrededor de los que se integran los demás países.
- En los grupos de EE.UU. y Japón hay una concentración muy fuerte de la riqueza en los líderes, mientras que en el grupo de la UE la riqueza está más repartida entre todos sus miembros.
- El peso comercial del bloque de la UE es más del doble del de los otros.
- Dentro de los bloques de la UE y de EE.UU. el peso del comercio está en los líderes mientras que el bloque japonés incorpora otras economías muy abiertas.

La hegemonía mundial, al menos desde el punto de vista económico, está actualmente en disputa. Actualmente se habla de la hegemonía compartida de la tríada o, mejor, de la hegemonía relativa de los EE.UU.

Además en general puede decirse que la mayoría de los países más desarrollados de los tres bloques son muy competitivos ya que ha mantenido bajos los costes laborales unitarios y los niveles de inflación, de forma que en aquellos sectores en que la tecnología es relevante suelen tener o ventajas absolutas en el sentido de no tener competidores o ventajas de precio.

Sin embargo, mientras que entre 1930 y 1980 la hegemonía de los EE.UU. fue absoluta en todos los terrenos, desde mediados de los años 70 EE.UU. ha perdido ventaja ya que su productividad ha crecido poco cuando la de sus seguidores crecía más rápidamente. Como consecuencia estos seguidores han alcanzado en algunos indicadores al antiguo líder absoluto.

En el largo plazo, sin embargo, apuntan nuevas potencias que reclamarán más poder en la economía mundial, especialmente China y los Nuevos Países Industriales que, gracias a las transferencias de las nuevas tecnologías, a sus bajos salarios y escasa cobertura social, están compitiendo en sectores cada vez más avanzados.

6.3. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES O TRANSNACIONALES.

6.3.1. El concepto.

Las empresas multinacionales son grandes empresas que, al invertir su capital en varios países, pueden

controlar –total o parcialmente– actividades productivas en el extranjero. Es costumbre llamar matriz a la empresa original y filiales a las diversas sucursales abiertas.

6.3.2. Las clases de empresas multinacionales.

Distinguiéndolas en base al tipo de relaciones que se establecen entre la filial y la matriz, cabría destacar los tipos siguientes:

- EMNs que se forman por integración vertical: si consideramos el proceso productivo como una avenida que va de las materias primas al marketing, entonces, una forma de EMN es la que integra una fase anterior, o posterior, del proceso creando, o adquiriendo, las empresas que lo realicen en el extranjero.
- EMNs que se forman por integración horizontal simple: cuando la EMN simplemente fabrica y vende el mismo producto por medio de diferentes establecimientos productivos situados en diferentes países.
- EMNs que se forman por diversificación multinacional: fabrican y venden diferentes clases de productos en diferentes países.
- EMNs que se forman por la relocación internacional de los diferentes segmentos de un proceso productivo (segmentación multinacional): el proceso productivo completo se divide en partes y cada una, o algunas, de esas partes se localiza en el ámbito internacional atendiendo al criterio de reducción de costes y/o de captación de mercados vírgenes o en expansión.

Estos tipos se entremezclan y una EMN real puede participar de todos ellos. El resultado, en esos casos, son grandes conglomerados multinacionales, en parte diversificados, en parte integrados hacia atrás o hacia delante y, en parte, segmentados, de forma que sus intereses se entremezclan en muchos sectores económicos y en muchos países diferentes.

6.3.3. Las principales características de las empresas multinacionales.

- Suelen ser de gran tamaño por lo que tienen un importante poder de negociación económico–político y un gran poder de mercado. Sin embargo esta característica empieza, hoy día, a no ser completamente imprescindible ya que las nuevas tecnologías de proceso y el desarrollo de los transportes y de las telecomunicaciones están favoreciendo la internacionalización de empresas medianas.
- Son multinacionales en el sentido de que controlan actividades productivas en varios países pero tienen una gestión conjunta y unificada generalmente situada en la matriz pero, con una visión cada vez más internacional y menos nacional; cada vez más global o de grupo y menos de matriz o de filial.
- Tienen un importante grado de independencia financiera tanto porque su tamaño les permite un porcentaje importante de autofinanciación como porque ese mismo tamaño y su carácter internacional les facilita el acceso a los mercados internacionales de capital.
- Disponen de algunos mecanismos que les permiten evadir parcialmente algunos de los controles de los Estados Nacionales. Resulta que todas las transacciones que se realizan entre los diferentes establecimientos productivos de un grupo multinacional son, a la vez, internos e internacionales. En consecuencia, los precios de todas esas transacciones no son otra cosa que imputaciones de pagos y de cobros de la misma empresa, si bien con la peculiaridad de implicar diferentes monedas y diferentes políticas arancelarias y fiscales de los distintos Estados Nacionales que atraviesan. A todas esas transacciones se les llama comercio intra compañía mientras que a los precios a que se compran y venden los bienes y servicios de ese comercio intra compañía se les suele llamar precios de transferencia.

6.3.4. La lógica económica del proceso de internacionalización.

El proceso de internacionalización de las empresas puede comprenderse perfectamente como el resultado coherente de un proceso de elección racional cuando los objetivos típicos de toda gran empresa de aumentar los beneficios y/o las cuotas de mercado pueden lograrse por medio del aprovechamiento de todas las oportunidades que se abren al ampliarse el campo de acción de la empresa al ámbito mundial.

La reducción de costes asociada a la internacionalización de las empresas puede proceder de varias fuentes:

- Economías propias del aumento de la división del trabajo interna al grupo y de la consiguiente relocalización internacional de los segmentos sobre la base de minimizar costes.
- Economías debidas al aumento de la escala de producción como consecuencia de la producción para el mercado mundial del producto final y de la de los productos intermedios para el conjunto del grupo multinacional.
- Economías a causa de la minimización de la presión fiscal global por la manipulación sistemática de los precios de transferencia del comercio intra compañía.
- Ganancias a causa de la retabilización financiera de sus importantes tenencias de divisas.
- Economías debidas a su poder de negociación , tanto por el lado de sus compras externas, como por el lado de sus ventas.
- Obtención de ventajas fiscales, crediticias y de infraestructuras por parte de gobiernos relativamente débiles o deseosos de obtener inversiones extranjeras.

Y como consecuencia de todo ello este tipo de empresas es muy competitiva, si bien la forma de obtener esa competitividad tiene, a veces, su origen en las prácticas oligopólicas que su poder de mercado hace posibles así como gracias a su capacidad de presión cerca de los estados de los países huéspedes.

La ampliación de las cuotas de mercado tiene también fuentes muy variadas en el caso de las multinacionales:

- Una de las fuentes más importantes es que como son muy competitivas por todas las ventajas de costes, esos bajos costes le permiten, si es preciso, competir en precios con mucha superioridad.
- Su tamaño y su capacidad de maniobra les permite mantener sin grandes problemas guerras de precios o imponer condiciones a sus distribuidores de carácter discriminatorio.
- Esas mismas ventajas de costes y de tamaño hacen posibles los grandes gastos de investigación, marketing y publicidad que facilitan el crecimiento de sus mercados.

Por tanto, el crecimiento del tamaño de las empresas multinacionales y el de su grado de internacionalización, así como la multinacionalización de muchas empresas antes nacionales, no es más que la consecuencia de la lógica de la búsqueda de beneficios cuando los transportes y las telecomunicaciones amplían al ámbito de las oportunidades de maximización a escala mundial.

6.3.5. Las consecuencias de la internacionalización.

- Las economías nacionales empiezan a perder importancia relativa conforme las fronteras y las distancias dejan de ser obstáculos a la competencia internacional. Resulta entonces que cuando las empresas comienzan a enfocar el ámbito de sus oportunidades a escala mundial y a dejar de tener un interés nacional, la búsqueda de la reducción de costes significa, simplemente, comparar esos costes a ese nivel internacional, de forma que, en cuanto el diferencial de costes lo justifique, las empresas desinvertirán e invertirán en otros países buscando esos costes más bajos. Por tanto, si las tecnologías pueden transferirse, los países verán impotentes como las empresas multinacionales reaccionan rápidamente a esas diferencias deslocalizando actividades productivas y afectando, así, al crecimiento y al empleo de las diferentes economías nacionales. Igualmente, malas expectativas de crecimiento desincentivarán las inversiones de ampliación de las empresas. Es decir que los mercados abiertos y la movilidad de los capitales conllevan, simplemente, una competencia global que obliga a todos a esa reducción de costes. Esta es una de las consecuencias más importantes de la multinacionalización y de la apertura comercial: la llamada globalización de la economía mundial.
- El crecimiento de la importancia de las EMNs significa una pérdida de la capacidad de control de los gobiernos nacionales ya que estas empresas pueden llevar a cabo diversas prácticas que les permiten evadir algunos de esos controles o, al menos, disminuir su fuerza.

6.4. LOS PRINCIPALES ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES Y SU PAPEL EN LA REGULACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL.

6.4.1. Introducción: el orden económico internacional.

La economía mundial está compuesta por diferentes países y bloques de países que mantienen diversos tipos de relaciones internacionales. Estos países y bloques tienen, lógicamente, intereses nacionales diferentes y, a veces, enfrentados y, además, poderes de negociación desiguales. Como consecuencia se plantean conflictos de intereses e inseguridad en esas transacciones internacionales que es necesario regular por medio de reglas o normas económicas internacionales. Estas reglas pueden promulgarse por la vía de la imposición o por la de la negociación. La negociación puede ser bilateral, plurilateral o multilateral según el número de negociadores y organizada o informal según el grado de su institucionalización y de su obligatoriedad pero, en cualquier caso, esas reglas acordadas junto con las impuestas por la fuerza forman las reglas y normas económicas internacionales que junto con las organizaciones formales que reúnen a varios países y que llamamos Organismos Económicos Internacionales forman el Orden Económico Internacional de cada época. Este orden tiene importantes ventajas en cuanto que: a) aumenta la seguridad y disminuye los costes de transacción; b) suaviza el peso del poder de negociación de los estados más poderosos. Y naturalmente este Orden Económico Internacional cambia al modificarse los intereses de los países y su poder de negociación.

6.4.2. Los principales Organismos Económicos Internacionales.

6.4.2.1. El Fondo Monetario Internacional (FMI).

El FMI es una agencia de la ONU que fue creada en las reuniones de Bretón Woods en 1945, si bien inició sus actividades en 1947. Hoy, además de reunir a 182 países frente a los 29 iniciales, es bastante distinta en cuanto a sus funciones del FMI original.

El objetivo principal del FMI inicial era recuperar, por medio de la cooperación internacional, la estabilidad monetaria perdida desde el inicio de la primera guerra mundial con la quiebra del patrón oro. Por tanto, el Fondo será la organización en que se plasmarán las reglas de ese nuevo orden monetario internacional y, al mismo tiempo, su supervisor internacional y su garante.

Después de muchas discusiones y enfrentamientos el orden monetario internacional de la posguerra se plasmó en un régimen cambiario específico que era una forma debilitada del patrón oro. El sistema consistía en vincular las diferentes monedas nacionales al oro de forma indirecta, esto es, por medio de una moneda (el dólar) que mantenía una relación fija con el oro y que tenía garantizada su convertibilidad en el metal precioso. El sistema de ajuste frente a los desequilibrios de la balanza debía ser, básicamente, interno dada la estrechez de la banda de fluctuación.

Se trataba, pues, de un sistema de tipos de cambio fijos pero ajustables, con una relación indirecta, a través del dólar, con el oro y supervisado por una organización internacional estable de la que formaban parte todos los países que aceptaban esas reglas. Sin embargo este conjunto de reglas tenía algunas contradicciones ya que, al ser la reserva básica el dólar, era necesario que los dólares salieran de los EE.UU. para que los demás países dispusieran de liquidez para efectuar sus transacciones, pero, claro, si bien estas salidas suministraban liquidez también minaban la confianza en la economía americana. El sistema podía funcionar correctamente mientras que el liderazgo americano se mantuviera, pero al deteriorarse este, el déficit de la balanza comercial, junto con las salidas de capital vinculadas a la expansión de las multinacionales americanas y a los fuertes gastos militares de la guerra de Vietnam, llevaron al sistema a una situación insostenible. Los americanos hacían frente a su déficit emitiendo más dólares, pues era moneda de reserva, y sus acreedores tenían que aceptar esos dólares cuyo respaldo, en oro o en confianza, era cada vez más dudoso. El resultado sería la suspensión de la convertibilidad en oro del dólar en 1971 y el derrumbamiento del todo el sistema monetario de Bretón Woods de forma que hasta 1976 el orden monetario internacional se caracterizaría por una flotación

desordenada.

En la actualidad, desde el punto de vista monetario, el Fondo se limita a admitir la pluralidad de regímenes cambiarios exigiendo, solamente, que los países miembros notifiquen a cual se adscriben y que lo respeten mientras no vuelvan a notificar su modificación.

El actual orden monetario internacional se caracteriza, desde el punto de vista de la forma de fijación de los tipos de cambio, por un sistema de tipo de cambio en flotación, o sea, dependiendo de los mercados de divisas, si bien es una flotación sucia, o dirigida, en el sentido de que los países suelen invertir comprando o vendiendo su divisa para mantener esta dentro de ciertos límites.

Por otro lado, y respecto a las reservas, tampoco hay acuerdos o reglas estrictas si bien lo normal es que se constituyan en las monedas más fuertes. Por todo ello, flotación y falta de reglamentación sobre reservas, muchos autores consideran que, más que un sistema monetario internacional, lo que hay, en la actualidad, es un no-sistema monetario internacional pues su característica principal es la ausencia de reglas comunes. El problema que esto plantea, en un mundo con un gran volumen de capitales moviéndose rápidamente a través de los mercados internacionales, es la inestabilidad, o volatilidad, de los tipos de cambio con los consiguientes problemas que ello plantea al comercio internacional.

El Fondo ha perdido gran parte de su protagonismo en el campo de las relaciones monetarias internacionales. No obstante, sigue siendo el foro permanente de reflexión sobre los pagos internacionales y, además, sus miembros, con desequilibrios transitorios de balanza de pagos, pueden acudir al Fondo para obtener divisas de su reserva la cual es creada con las aportaciones de todos los miembros del FMI en función de su cuota.

Al perder parte de sus funciones anteriores el Fondo ha reorientado sus actividades a otras áreas como la supervisión, la ayuda financiera y la asistencia técnica. En la actualidad los especialistas coinciden en que el FMI necesita un replanteamiento de sus funciones y una delimitación de las mismas frente al Banco Mundial.

6.4.2.2. El Banco Mundial.

El Banco Mundial (BM) cuyo nombre completo es Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD) fue creado durante las reuniones de Bretón Woods en 1944.

En sus inicios el BM se orientó, casi exclusivamente, a ayudar a la reconstrucción de los países devastados por la segunda guerra mundial siendo el vehículo del Plan Marshall. Pero, poco a poco, el BM fue centrando su actividad en los PMD, especialmente desde los años 60.

Los PMD pueden recibir del BM asistencia y asesoría con relación a sus políticas de desarrollo y, naturalmente, créditos, aunque siempre vinculados a proyectos de desarrollo. Además el BM cataliza, estimula y garantiza el desarrollo de la iniciativa privada, nacional o extranjera, para fomentar el desarrollo económico.

El BM concede básicamente dos tipos de créditos a los países miembros: a) préstamos para financiar proyectos concretos. Además, si el crédito es privado debe ser garantizado por el gobierno. Después se exigen informes periódicos y los expertos del BM controlan la evolución del proyecto; y b) préstamos para ajuste estructural, cuya finalidad es corregir estos desequilibrios estando condicionada su concesión a la implementación por parte del país receptor de las políticas económicas y de las reformas institucionales que el Banco considera adecuadas.

Los recursos del Banco proceden en parte de la venta de sus acciones a los países miembros en función de su peso relativo en la economía mundial si bien los países sólo depositan el 3% del capital suscrito mientras que el resto sólo se depositaría a petición del Banco en caso de que este necesitara liquidez.

Fundamentalmente el BM ha financiado con sus préstamos los siguientes tipos de proyectos: a) proyectos de perfeccionamiento de recursos humanos; b) proyectos de desarrollo agrícola; c) proyectos de mejora de la educación; d) proyectos para la salud y nutrición; e) proyectos de infraestructuras y f) también últimamente préstamos al sector financiero. Y, desde finales de los 60, la gran mayoría de los préstamos se han concedido a PMD de África, Asia y América Latina y también en los últimos años a países de Europa Oriental.

Asociadas al BM existen otras organizaciones crediticias como la Corporación Financiera Internacional (CFI) que se creó en 1956 y que trata de fomentar el desarrollo del sector privado de los PMD movilizando el capital nacional y el extranjero y la Asociación Internacional de Fomento (AIF), creada en 1960, que presta a muy largo plazo y en unas condiciones muy ventajosas a los países más pobres dentro de los PMD. Los recursos de la AIF proceden de las suscripciones iniciales de los países miembros, de las donaciones de los países miembros más ricos y de aportaciones del BM con cargo a resultados. En 1988 se creó la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (AMGI) con el objetivo de promover la inversión extranjera directa en los PMD.

Desde finales de los años 70 el BM ha intervenido en la resolución de los problemas macroeconómicos de muchos PMD con endeudamiento grave. Una parte de la política crediticia del Banco ha propiciado el ajuste estructural de estas economías condicionando la concesión de los créditos a la aceptación de la disciplina macroeconómica más estrictamente liberal: control presupuestario y monetario para atajar la inflación, liberalización interna y apertura exterior.

Los poderes del Banco están en la llamada Junta de Gobernadores que se reúne anualmente y que está formada por un gobernador, y un gobernador suplente, nombrados por cada país. Y cuenta con un órgano permanente, el Directorio Ejecutivo, que dirige las operaciones diarias del BM. La participación de cada país en el BM se determina básicamente por el tamaño de su economía. Además esa participación en el capital define los derechos de voto de cada miembro del Banco.

6.4.2.3. El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade o Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio-AGAC) y la OMC (Organización Mundial del Comercio o World Trade Organization-WTO).

La autoridad internacional que dicta las normas que regulan el comercio internacional es, actualmente, la OMC pero hasta 1995 fue el GATT el encargado de esa tarea.

El GATT es otro de los productos de las negociaciones de Bretton Woods después de la segunda guerra mundial. Los países aliados y algunos países no comunistas más (hasta sumar 23) trataron de crear otro organismo internacional para que se ocupara de reorganizar el comercio mundial tan deteriorado por la depresión y las guerras. Se trataba de alentar la recuperación económica construyendo un orden comercial estable y abierto que permitiera el rápido crecimiento del comercio internacional y, en consecuencia, se consiguieran las, así llamadas, ganancias del comercio, en provecho del crecimiento económico. El GATT nunca fue una organización internacional dotada de permanencia y, de hecho, los acuerdos, más o menos generales, alcanzados lo fueron en las negociaciones periódicas llamadas Rondas llevadas a cabo en diferentes países a lo largo de la historia del GATT.

El objetivo principal del GATT fue, desde sus orígenes, reducir el nivel de proteccionismo arancelario y no arancelario del comercio internacional como forma de alentar su recuperación y la de las economías de la posguerra en general. Para alcanzar este objetivo el GATT siguió ciertos criterios generales que podemos resumir en los siguientes:

- No-discriminación: cualquier concesión hecha por un país miembro a otro debe ser extendida a todos los demás. Por tanto, no puede haber trato especial para algún país o grupo de países.
- Transparencia: evitar, o al menos ir reduciendo, todas las barreras no arancelarias al comercio internacional. Estas son:

B1) Cuotas y contingentes: consisten en poner barreras cuantitativas al comercio estableciendo la cantidad máxima de importaciones de un producto que se admite (contingentes) o la cuota máxima del mercado interno de cierto producto que puede ser cubierta por importaciones (cuotas). El manejo de estas restricciones cuantitativas se hace a través de las licencias de importación.

B2) Subsidios internos: cuando un cierto sector o industria nacional es subvencionada para que sus precios sean más competitivos.

B3) Subvenciones a las exportaciones: son una forma de competencia desleal al hacer posible que sus precios sean más competitivos.

B4) Compras del gobierno: cuando el gobierno orienta las compras de las Empresas Públicas o las del Sector Público en general hacia las empresas nacionales.

B5) Controles de calidad discriminatorios: cuando a los productos importados se les hacen controles de calidad, o sanitarios, o ecológicos, más estrictos que a los productos similares nacionales.

B6) Exigencias administrativas excesivas: exigir toda clase de trámites y papeleos a los productos importados para dificultar su entrada.

- Reducción arancelaria: consiste en ir rebajando los aranceles para disminuir la protección de los diferentes sectores.

Gracias al poder de ciertos países el GATT admitió ciertas excepciones muy importantes a esos principios librecambistas:

- Así la agricultura de los PD se mantenía en gran parte al margen de estos acuerdos.
- Y algo parecido ocurría con los textiles. Los PD alegaban los bajos salarios de los PMD para justificar la protección del sector y, así, estos quedaron fuera de los acuerdos del GATT mediante el llamado Acuerdo Multifibras (AMF).
- Por otro lado se admitían las llamadas cláusulas de salvaguardia que permitían excepciones proteccionistas, tras su solicitud, cuando un país consideraba que algún sector de su economía podía ser muy perjudicado por la competencia exterior.
- Y, por otro lado, los servicios, prácticamente monopolizados por los PD, no entraron en los acuerdos hasta la creación de la OMC, ya en los años 90.

Pero estas importantes excepciones no fueron un precedente suficiente para admitir una discriminación favorable a los PMD hasta que la reunión de la UNCTAD (Conferencias de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) de 1968 consiguió arrancar las concesiones llamadas SGP o Sistema Generalizado de Preferencias que, en cierto modo, derogaba la regla de la no-discriminación para el caso de los países más pobres.

Se llega así a mediados de los años 80 y comienza la más larga de las Rondas de negociación, la que empezó en 1986 en Uruguay y terminó en 1994 en Marrakech con la creación de la OMC. La negociación fue larga por muchas razones pero, principalmente, por tres muy importantes:

- Porque en ella se acometieron problemas que hasta entonces habían sido apartados de las negociaciones (la agricultura y los textiles).
- Porque se acometieron problemas nuevos de difícil solución (comercio internacional de los servicios).
- Porque ya no había un líder absoluto, sino tres grandes potencias con capacidad negociadora parecida: EE.UU., la CEE de entonces y Japón.

El primero de los temas de discusión sería, naturalmente, los restos generalizados de proteccionismo que, mediante todo tipo de barreras no arancelarias trataban de compensar a las reducciones arancelarias. Los acuerdos en este terreno consistirían, básicamente, en la aceptación de normas anti-dumping y contrarias a las subvenciones, además de en la aplicación del principio de trato nacional, es decir, que los productos importados una vez pasada la aduana tienen que tener el mismo trato que los nacionales. Pero lo importante será la creación del Órgano de Resolución de Diferencias (ORD) que permitiría solucionar de forma rápida, y casi automática, las diferencias surgidas entre países en terrenos tan específicos como este de las barreras no arancelarias.

Otro de los objetivos fundamentales era acabar con las excepciones, o sea, con la protección de la agricultura y con la AMF. Respecto a la agricultura los países proteccionistas se comprometieron a sustituir los obstáculos no arancelarios por aranceles y a reducir éstos en un 36 % en el plazo de 6 años que, salvo algunas excepciones, fue lo que ocurrió. Y respecto a los textiles y el vestido, éstos se integran, por fin, en la OMC y se firma un compromiso de liberalización en el plazo de 10 años. También se llega a un acuerdo para limitar las cláusulas de salvaguardia.

El comercio internacional de servicios había sido excluido del GATT y estaba dominado por los países ricos que tenían entre sí importantes disputas. El concepto de servicios incluye, nada menos, que: a) los servicios financieros; b) las telecomunicaciones; c) transporte aéreo y marítimo, y d) el audiovisual.

También se llegó a un importante acuerdo con relación a los derechos de propiedad intelectual e industrial, en el que estaban especialmente interesados los PD y las EMNs. El Acuerdo General en Materia de Propiedad Intelectual afecta a derechos de autor, patentes, diseños y marcas registradas. Los derechos de autor serán protegidos durante 50 años, las patentes durante 20 y las marcas durante 7.

La OMC es un verdadero organismo internacional con un Consejo General en que reina el principio de un país un voto y que ha de llevar a cabo una Conferencia Ministerial cada 2 años estando ésta formada por los ministro de comercio de todos los países miembros que en la actualidad son 125.

La OMC mantiene los grandes principios del GATT y añade algunos como el Trato Nacional, las Soluciones Negociadas y la Aceptación de la Disciplina (ORD). Además se admite de forma explícita un trato especial para los PMD.

El órgano soberano de la OMC es la Conferencia Ministerial. Además la OMC tiene algunos órganos especializados llamados Consejos (De Comercio de Mercancías, De Comercio de Servicios y Sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio).

TEMA 7. LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (I): EL COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES Y SERVICIOS.

7.1. LAS RAZONES DE LA EXPANSIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

7.1.1. Las razones económicas.

La razón principal de la expansión del comercio internacional es que aporta beneficios, es decir, que, por distintas vías y en distintos plazos, tiene ventajas en el sentido de que mejora la productividad y la utilidad, y que, por tanto, puede beneficiar a todos, o a casi todos.

7.1.2. Las razones técnicas.

El comercio internacional ha crecido no sólo porque fuera ventajoso sino porque, además, la revolución en las tecnologías del transporte, del tratamiento de la información y de las comunicaciones ha reducido,

radicalmente, las trabas técnicas que a un intercambio lejano imponían el coste, la duración del transporte y la lentitud del desplazamiento de la información.

7.1.3. Las razones legales.

El crecimiento del comercio exige el desarrollo de una legislación económica, o mercantil, y, también, de un sistema judicial y penal que dé garantías a las partes frente a todas las posibles vicisitudes de la evolución de esos negocios comerciales pues, de no ser así, los riesgos serán tan grandes que se anularán las famosas ventajas del comercio. Y, además, respecto al comercio internacional, no basta con la exigencia de legislaciones y sistemas judiciales y penitenciarios nacionales, sino que, además, se precisan tratados internacionales que garanticen la igualdad de las partes independientemente de su nacionalidad.

Hasta que los diferentes estados nacionales no se hacen cargo de estos problemas y, naturalmente de estos costes, la expansión del comercio esta trabada por falta de seguridad, por exceso de riesgo.

Y, naturalmente, el comercio internacional también se ve limitado por las diferentes clases de restricciones que los estados nacionales ponen a las importaciones. Estas restricciones que van desde los visibles aranceles hasta los invisibles controles ecológicos y sanitarios de carácter discriminatorio, son trabas en sí mismas ya que encarecen los productos extranjeros hasta evitar, en muchos casos, toda posible competencia de los mismos respecto a los nacionales.

7.1.4. Las razones políticas.

Aunque los cambios políticos siempre son extraordinariamente complejos, una explicación muy simplificada podría ser que, por un lado, los grupos económicos poderosos tienen, actualmente, intereses favorables al libre comercio pues, o bien en aquello en que se han especializado tienen hoy poca competencia, o bien su estrategia de aprovechar las economías de escala y de segmentar el proceso productivo exige la inexistencia de trabas tanto al comercio intraindustrial como al comercio intracompañía. Y, por otro lado, naturalmente, está la ideología dominante que, desde la década de los 80, y debido a múltiples razones, imposibles de resumir aquí, ha evolucionado hacia el rechazo de la intervención y hacia la defensa del liberalismo. En consecuencia, los gobiernos actuales de los países ricos no tienen demasiados problemas en defender posiciones librecambistas pues ni los poderosos ni una gran parte del electorado se opone y, en consecuencia, salvo cuando algún grupo social influyente se vea perjudicado, esa será su política económica.

En resumen, el comercio internacional ha crecido tanto como lo ha hecho en los dos últimos siglos por varias clases de razones confluyentes:

- Porque es muy ventajoso.
- Porque los obstáculos técnicos han disminuido enormemente gracias a la revolución de los transportes y a las comunicaciones.
- Porque se han ido desarrollando la legislación y las organizaciones que han disminuido los costes y los riesgos de ese comercio internacional.
- Porque se han reducido las trabas arancelarias y no arancelarias.
- Porque en los últimos 30 años han confluído un conjunto de poderosos intereses favorables al libre comercio y, porque, además, la ideología liberal ha desplazado al intervencionismo.

7.2. LOS GRANDES BLOQUES COMERCIALES Y LOS CAMBIOS EN LA COMPOSICIÓN Y DIRECCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

7.2.1. La participación por áreas.

La mayor parte del comercio mundial es realizada por los países desarrollados: aproximadamente el 70% de

las exportaciones mundiales. Dentro del grupo de los PD, Japón ha aumentado en detrimento de EE.UU. mientras que la parte correspondiente a la UE permanece estable.

Los países subdesarrollados en conjunto han mejorado su participación –en detrimento de los llamados PECO (Países de Europa Central y Oriental)– pero se han producido grandes cambios dentro del grupo: a) América Latina ha disminuido desde un 8% en 1960 a un 4% en 1992; b) África ha pasado de un 4'2% en 1960 a un 1'8% en 1992, y c) Asia ha pasado de un 3'4% en 1960 a un 11'5% en 1992. Este cambio interno tiene su raíz en la diferente especialización exportadora de los tres grupos: sólo aquellos especializados en la exportación de manufacturas han ganado posiciones.

Y la pérdida de peso de los países de Europa Oriental y Central refleja la crisis de estas economías y las dificultades de su reinserción en una economía mundial abierta, especialmente en el caso de la antigua URSS.

7.2.2. La composición por tipo de mercancías.

Dentro del comercio mundial los servicios han crecido en la última década más rápidamente que los bienes. Así de 1983 a 1993, las exportaciones de servicios han pasado de representar el 21'2% de las mercancías al 27'2%. Y son los PD y especialmente Europa las que realizan esas exportaciones: 75% y 51% respectivamente de las exportaciones mundiales de servicios.

La composición del comercio mundial de bienes es mayoritariamente de manufacturas (un 74% de las exportaciones). La participación en el total mundial del valor de este comercio de manufacturas ha subido 20 puntos entre 1980 y 1994. Y las exportaciones de maquinaria, equipos de transporte y telecomunicaciones son más de la mitad del total de las exportaciones de manufacturas en 1994.

El resto del comercio mundial se reparte por igual (11'9% y 10'7%) entre los productos primarios agropecuarios y los extractivos. Y la participación en valor de este comercio ha descendido en 17 puntos entre 1980 y 1994.

Una gran cantidad de países subdesarrollados continúan especializados en productos primarios pero otros han modificado notablemente su especialización. Así en unos 25 años la estructura de las exportaciones del sur de Asia ha cambiado radicalmente al pasar de un 37% de manufacturas y un 63% de productos primarios a un 70% y un 30% respectivamente. Sin embargo las exportaciones de África Subsahariana siguen siendo en un 92% de productos primarios. América Latina, Medio Oriente y Norte de África están en una posición intermedia.

7.2.3. El crecimiento de las exportaciones y el tipo de especialización.

Sólo Europa Occidental, América del Norte y Asia (incluido Japón) tienen un coeficiente de especialización en manufacturas superior a 100 y África, América Latina y Europa Central y Oriental tienen coeficientes de especialización muy superiores en las actividades agrícolas y extractivas.

También es notorio que la relación entre especialización en manufacturas y crecimiento de las exportaciones es muy grande y, así, resulta que sólo ha crecido la importancia de las exportaciones de aquellos países subdesarrollados especializados en manufacturas como es el caso de los asiáticos mientras que la importancia de las exportaciones de productos primarios no petrolíferos de los países subdesarrollados ha caído desde 1950.

Las exportaciones de manufacturas que más crecen son las intensivas en capital que pasan del 56% al 68'5% entre 1962 y 1985. Y dentro de éstas, las intensivas en escala y las basadas en la ciencia. Una comparación para un plazo más largo nos muestra como la importancia del comercio internacional de productos con contenido tecnológico medio y alto ha pasado del 33% en 1976 al 54% en 1996.

7.2.4. La dirección de los flujos del comercio.

La dirección y evolución de los flujos comerciales muestra varios procesos interrelacionados:

- La concentración: la mayor parte (casi un 80%) del comercio de los países desarrollados es entre ellos mismos.
- La polarización: las otras áreas, sin embargo, comercian predominantemente con los países desarrollados y no entre sí.
- Concentración y polarización unidas conducen a la regionalización del comercio mundial, esto es, a la formación de bloques comerciales alrededor de cada una de las grandes áreas desarrolladas:
 - La UE, Europa del Este y Norte de África que en 1997 sus exportaciones totales representarían el 48% de las exportaciones mundiales.
 - El TLC (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, o también NAFTA en inglés, que incluye a EE.UU., Canadá y México) y el entorno latinoamericano con otros procesos de integración económica como MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y el Grupo Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) cuyas exportaciones totales en 1997 fueron el 23% de las exportaciones mundiales.
 - Japón y su entorno formado por la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático: Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia), y los tres dragones no incluidos (Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong) que en cuanto a sus exportaciones totales serían, en 1997, el 29% de las exportaciones mundiales si se excluye en el grupo a Australia y Nueva Zelanda.
 - La marginalización pues los países subdesarrollados que no consiguen vincularse a alguno de esos bloques van perdiendo participación en el comercio mundial, como es el caso de África.
 - La globalización ya que el crecimiento de la multilateralidad y el descenso del proteccionismo arancelario y no arancelario han dado lugar a una creciente interdependencia comercial de las diferentes economías nacionales y ello aún a pesar del proceso de regionalización. Una gran apertura, una baja protección y fuerte multilateralidad significan en conjunto que, para cada vez más sectores económicos, el ámbito de sus mercados es mundial y, en consecuencia, también lo es el de sus competidores. Esta globalización de la competencia comercial tiene ventajas pero también plantea problemas.

7.3. EL COMERCIO INTERNACIONAL TRADICIONAL Y LOS NUEVOS TIPOS DE COMERCIO: EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL Y EL VERTICAL.

El comercio internacional debería darse entre países con distinto nivel de desarrollo y estar compuesto de productos diferentes. Y, además, este comercio sería beneficioso para ambas partes pues lograrían producir cada clase de bien a los costes más bajos posibles en esa situación. Este es el comercio que hoy llamamos tradicional o, mejor, interindustrial, en el sentido de que es entre diferentes industrias.

Sin embargo, resulta que aunque una parte importante del comercio internacional responde a esa lógica otra parte mucho mayor, y además creciente, no responde a este tipo de ventaja comparativa pues se trata de comercio entre países de un nivel de desarrollo similar y compuesto de productos similares, o sea, todo lo contrario de la explicación del comercio internacional tradicional debida a las ventajas en los costes relativos de producir distintos bienes. Y este nuevo tipo de comercio, al que se llama intraindustrial, o sea, entre las mismas industrias, se basa en la búsqueda de economías de escala y en la diferenciación de productos para adaptarse a los gustos de los consumidores, pues al tratarse de un comercio que se da entre países de nivel de desarrollo parecido la demanda es muy similar y, entonces, para poder producir a gran escala y, al mismo tiempo, adaptarse a las pequeñas diferencias en los gustos, los diferentes países se especializan en algunas de las diferentes variaciones de un producto similar y obtienen las otras de otros países de nivel de renta similar que hacen los propios.

Pero el comercio entre los países desarrollados (y entre desarrollados y menos desarrollados) también se nutre del comercio de productos intermedios propio de las empresas multinacionales segmentadas o verticalmente integradas. Este comercio es, en gran parte, intra-compañía y es un comercio muy especial al ser a la vez internacional e interno a la empresa multinacional. También se denomina a este comercio de productos intermedios, comercio vertical.

El comercio intra-industrial se puede intentar medir por el índice de Grubel y Lloyd. Si este índice es 0, no hay comercio intra-industrial y el comercio intra-industrial es máximo cuando el índice es 1 o 100. Este índice ha crecido en la mayoría de los países desarrollados y es mayor, en términos generales, en los países de la UE.

7.4. LOS GRANDES PROBLEMAS ACTUALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

a) La especialización de muchos países subdesarrollados en productos básicos es fundamentalmente consecuencia de los papeles repartidos en la época colonial y de la dificultad de revertirlos en un mundo tan competitivo.

La especialización primaria de muchos países subdesarrollados es poco beneficiosa a la vista de la evolución negativa de los precios de la mayoría de estos productos. Además la evolución de la Relación Real de Intercambio ha evolucionado desfavorablemente. Como consecuencia la capacidad de compra de las exportaciones de muchos PMD ha disminuido: cada vez necesitan exportar más cantidad de sus productos básicos para obtener la misma cantidad de manufacturas. En el mismo sentido puede comprobarse también como estos países especializados en productos básicos tienen bajos índices de exportaciones per capita.

Las explicaciones al respecto son muy variadas pero cabe destacar dos que no se excluyen:

A1) La demanda de estas exportaciones primarias crece lentamente por su baja elasticidad renta como productos de consumo, por el progreso técnico sustitutivo y ahorrador de los PD y por la terciarización de los mismos. Por tanto, como los países más atrasados no disponen de otros medios de obtener divisas, mantienen o aumentan su producción y sus exportaciones de esos bienes con lo que caen sus precios.

A2) La estructura de los mercados de estos productos primarios es, en los PMD, más competitiva que la de los mercados de manufacturas de los PD. Por tanto el progreso técnico que implica reducciones de costes se transmite a los precios en el primer caso mientras que en el segundo es captado por salarios y/o beneficios más altos.

- La competencia de los nuevos países industriales, cada vez más importante y amplia, está creando problemas en el empleo y en los salarios de los PD. En efecto, la transformación de la composición de las exportaciones de algunos PMD hacia exportaciones de manufacturas relativamente intensivas en trabajo está planteando dificultades a esos mismos sectores de los PD. La razón es muy simple: mientras las tecnologías son, en estos sectores, cada vez más parecidas en unos y otros países, debido a que las transfieren las empresas multinacionales en sus deslocalizaciones, o en la creación de empresas en esos países, los salarios y las cargas sociales son mucho más bajos en los PMD y, además, la legislación laboral más flexible. De esta forma el desempleo o la desigualdad salarial creciente entre trabajadores cualificados y no cualificados aparecen como los resultados de esa conjunción de transferencia de tecnología y desigualdad salarial.

TEMA 8. LAS RELACIONES ECONÓMICAS (II). FINANZAS, MIGRACIONES Y AYUDA AL DESARROLLO.

8.1. LOS MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES.

8.1.1 Introducción: mercado de capitales y mercado de divisas.

El movimiento de capitales entre las diferentes economías nacionales, o dicho de otra forma, las finanzas internacionales, permiten realizar una gran variedad de operaciones muy necesarias para un funcionamiento más eficaz de esas economías nacionales. Esas operaciones financieras internacionales pueden ser de muy diversas clases y es muy conveniente comenzar por distinguir dentro de ellas las que tienen que ver con movimientos de capital propiamente dichos de las que son intercambio de divisas.

Los movimientos de capitales pueden deberse a diferentes motivos pero en términos muy generales cabe destacar cuatro grandes clases de ellos. En primer lugar, las operaciones financieras que ocurren cuando el movimiento de capital de un país a otro se debe a una transferencia de ahorro para financiar un gasto de consumo o de inversión, es decir, cuando se trata de un préstamo internacional. En segundo lugar, la salida del capital puede deberse al deseo de desarrollar y/o controlar actividades productivas en el extranjero y, por tanto, para tal fin es necesario transferir los capitales necesarios y a esta operación se la denomina inversión extranjera directa. En tercer lugar, los activos financieros pueden traspasar las fronteras debido a que se han adquirido acciones, o bonos, de un país extranjero para formar así una cartera de valores que ofrezca una óptima relación entre su riesgo y su rentabilidad, a lo cual se le llama inversión extranjera en cartera. Y en cuarto lugar, los movimientos internacionales de capital pueden deberse a razones especulativas, esto es, a la expectativa de poder beneficiarse de la supuesta subida futura de acciones, o bonos, de otros países. Ahora bien, implicadas en todas esas transacciones financieras internacionales, así como en las comerciales, están, lógicamente, las diferentes monedas nacionales que intervienen en la transacción con lo cual intervendrá también, aunque sea indirectamente, el mercado de divisas.

El mercado de divisas es el conjunto de medios, personas y sistemas informáticos, dedicados al intercambio de las diferentes monedas nacionales y de cuyas ofertas y demandas surgen los diferentes tipos de cambio de unas respecto a otras.

En resumen, los mercados financieros internacionales hacen referencia tanto a los mercados de capitales como a los mercados de divisas si bien algunas de las transacciones llevadas a cabo en estos últimos dependen de las realizadas en los primeros por lo que ambos están relacionados aunque sean diferentes y relativamente independientes.

8.1.2. Los mercados internacionales de capital: escapando a las regulaciones.

Los agentes económicos del sistema financiero de cada país ha de seguir unas normas que tratan de regular tanto las operaciones que pueden realizar las diferentes entidades financieras como las relaciones que éstas deben mantener entre sus deudas, depósitos y préstamos, estableciendo, a tal efecto, diversos coeficientes y ratios. Y esta regulación ha permitido asegurar la solvencia de esas entidades, colocar títulos públicos, encauzar el crédito a ciertos sectores y, naturalmente, controlar la oferta monetaria, entre otros objetivos.

Además, el sistema financiero está segmentado en el sentido de que se establecen restricciones a las operaciones que cada una de las distintas clases de entidades financieras pueden realizar de forma que algunas de estas entidades pueden llevar a cabo operaciones que no pueden realizar otras.

Pero todo ello, regulación y segmentación, es, desde otro punto de vista, un impedimento u obstáculo a la actividad de esas entidades financieras en las diferentes economías nacionales. Y para salvar esos obstáculos esas entidades financieras han ido desarrollando formas de escapar a tales restricciones

legales que, naturalmente, son vistas por éstas como trabas a su libre funcionamiento en orden a la maximización de sus beneficios.

Y la forma de evitar tales restricciones consiste en operar en plazas diferentes de la de la nacionalidad de la moneda en cuestión. El resultado es, en consecuencia, que esas operaciones escapan a toda regulación, o sea, a los impedimentos que limitan las operaciones de las entidades financieras implicadas y a los que les obligan a mantener ciertos ratios que garanticen su solvencia. De esta forma surgen los Mercados Internacionales de Capital (MIK): transacciones financieras realizadas en plazas diferentes de las correspondientes a la nacionalidad de las monedas con las que se opera.

En consecuencia, conforme los diferentes países han ido levantando las restricciones a las entradas y salidas de capitales a través de sus fronteras estos MIK han crecido rápidamente, ya que en ellos los diferentes agentes económicos pueden operar sin obstáculos legales y alcanzar, así, sus objetivos de maximización con toda libertad.

Y de esta forma tenemos unos mercados verdaderamente internacionales que se añaden a los mercados nacionales de cada una de las divisas, bonos, pagarés, acciones y demás activos financieros, para formar, en conjunto, un mercado mundial que está cada vez más unificado por la creciente interrelación de los mercados nacionales y los internacionales.

8.1.3. El trío mágico: tipos de interés, inflación y tipo de cambio.

El trío esencial a considerar es: tipos de interés, expectativa de inflación y evolución del tipo de cambio. Pero esas tres variables pueden analizarse bien para realizar una buena inversión, a medio o largo plazo, o bien para especular acertando la evolución de las mismas y, por tanto, para comprar y vender en los momentos oportunos. En consecuencia, para el primer caso necesita cierta estabilidad en las tendencias de las variables implicadas mientras que para el segundo es esencial la variabilidad de esos valores, o sea, justamente lo contrario.

Se han desarrollado todo un conjunto de nuevos instrumentos financieros que intentan transformar el azar en un riesgo calculado. Todos estos instrumentos financieros (futuros, opciones de compra y permutas o swaps) se vinculan a títulos ya existentes (por lo que se llaman derivados) pero como resulta que, a su vez, son negociables dan lugar rápidamente a otros mercados especialmente voluminosos y difíciles de controlar: los mercados de derivados, que son aquellos mercados en los cuales se venden y compran todos estos títulos. Y así lo que en principio surgió para cubrirse de los riesgos se ha convertido en un conjunto de mercados derivados cuyo carácter es aún más especulativo que el de los mercados de títulos originales.

8.1.4. Los mercados financieros nacionales e internacionales: una recapitulación.

Las finanzas internacionales estarían compuestas por:

A) Los mercados de divisas: compra y venta de monedas por diversos motivos tales como:

- La realización de viajes por diversos motivos.
- La exportación e importación de mercancías.
- La exportación e importación de capitales.
- La compra-venta de obligaciones, títulos y acciones con el objetivo de rentabilizar capitales a medio y largo plazo.
- La compra-venta de obligaciones, títulos y acciones con el objetivo de obtener ganancias especulativas.

B) Los mercados de capitales: en los que se intercambian:

- Préstamos internacionales: en los que los prestatarios y prestamistas pueden ser empresas o gobiernos y los prestamistas, además, grupos de bancos sindicados para así compartir los riesgos.
- Obligaciones: emisiones de distintas clases de bonos por parte de grandes empresas, gobiernos y organismos internacionales que necesitan financiación y que son aceptadas, a su vez, por grandes empresas, bancos y otros inversores institucionales que buscan colocaciones rentables para sus capitales.
- Líneas de crédito titulizadas: consisten en la emisión de pagarés a corto plazo por parte de grandes empresas que, encadenando en el tiempo estas emisiones, obtienen de esta forma financiación a largo plazo. En un principio estaban garantizadas por consorcios bancarios, pero actualmente no suele ser así y sólo tienen como garantía el estar limitadas a empresas de reconocida solvencia.
- Acciones: participaciones en el capital de las grandes empresas. Todavía representan una parte reducida del mercado de capitales (5% aproximadamente).

Tanto préstamos como obligaciones, pagarés y acciones pueden ser internacionales o simplemente extranjeras. Sin embargo, en su gran mayoría (más de un 85%) son de la primera clase pues es esta transnacionalidad la que permite saltarse la regulación y la segmentación impuesta por la autoridad monetaria de cada nación.

C) Los mercados de derivados: formado por instrumentos financieros comercializables creados a partir de activos financieros ya existentes que fueron concebidos inicialmente como formas de cubrirse de los riesgos de mercado respecto a estos activos. Son los futuros, las opciones de compra y las permutas (o swaps).

8.1.5. El espectacular crecimiento de los mercados financieros.

- Los mercados de divisas se han disparado especialmente a partir del predominio de los tipos de cambio flotantes. Así en 1970, cuando todavía los tipos eran fijos, el volumen de negociación diario era de unos 75.000 millones de dólares, en 1986 ya eran unos 190.000 millones y 10 años después en 1998 alcanzaban una negociación diaria de 1'5 billones de dólares. Esta última cifra representa el 22% del comercio internacional de bienes y servicios de ese año.
- El mercado de capitales también ha crecido enormemente en los últimos 15 años de tal forma que en 1981 podía cifrarse en 200.000 millones de dólares y en 1996 en 1'6 billones. Su composición en ese año era aproximadamente la siguiente: a) Préstamos: 25%; b) Obligaciones: 40-45%; c) Títulos de crédito: 30%, y d) Acciones: 4%.
- Y el tamaño actual del mercado de derivados es increíble pero cierto: a) Futuros: 6 billones de dólares; b) Opciones: 3 billones de dólares, y c) Permutas o swaps: 18 billones de dólares.

8.1.6. Las múltiples razones de ese crecimiento.

- La liberalización de los mercados financieros por parte de los estados nacionales que, al suprimir la mayoría de los controles nacionales a las entradas y salidas de capitales, ha hecho posible la formación de un mercado internacional ajeno a la regulación y a la segmentación de los otros mercados financieros.
- El crecimiento de las Empresas Multinacionales y de la Banca Internacional que realizan una gran cantidad de operaciones internacionales tanto por su propia naturaleza de entidades transnacionales como para aprovechar un mercado desregulado en el que se mueven con la soltura propia de su experiencia internacional.
- Las características del no-Sistema Monetario Internacional que con tipos de cambio flotantes, escasas reglas y casi-ausencia de autoridad monetaria introduce una notable incertidumbre en la evolución de los tipos de cambio, lo que ha favorecido tanto los movimientos especulativos como el aumento de los

derivados para buscar cobertura ante el riesgo de cambio.

- El surgimiento de nuevas entidades financieras como los Fondos de Pensiones, Compañías de Seguros y Mutualidades que acumulan una enorme cantidad de fondos y que para optimizar sus carteras de valores y ofrecer una alta rentabilidad a sus clientes recurren a la internacionalización de esas carteras.
- El rápido crecimiento del comercio internacional que ha impulsado tanto el mercado de divisas como diversas formas de financiación de ese comercio.
- El progreso técnico que ha tenido lugar en los últimos 15 años en el ámbito de la informática y las telecomunicaciones que permite manejar eficientemente enormes cantidades de información, operar en tiempo real y, además, la intervención instantánea a través de ordenadores interconectados. Además, el encadenamiento de las horas de cierre y apertura de las distintas plazas, desde Tokio hasta Los Ángeles, permite la negociación durante las 24 horas de cada día.

8.1.7. La concentración de los mercados financieros internacionales y su interrelación con los mercados nacionales.

Estos mercados están muy concentrados desde diversos puntos de vista pues, en primer lugar, los mercados financieros de los países desarrollados realizan entre el 85–90% de todas las operaciones; en segundo lugar, el dólar es la divisa de referencia fundamental y, por último, la gran banca internacional, las grandes empresas transnacionales y, sobre todo, los grandes inversores institucionales son los protagonistas mayoritarios de las transacciones.

Todo este proceso de expansión e internacionalización de las finanzas se completa con la evolución de los mercados financieros nacionales de los diferentes países que, poco a poco, han ido reduciendo sus restricciones, armonizándose entre sí y abriéndose a los inversores internacionales. En consecuencia, esta evolución ha ido creando una interdependencia de todos los mercados financieros: de los nacionales entre sí y de estos con el mercado internacional.

8.1.8. Resumen y consecuencias.

Los mercados financieros mundiales se caracterizan por representar un volumen enorme de negociación, sin apenas regulación, que es realizada, en gran parte, por medios informáticos, en tiempo real e instantáneamente, por agentes de gran tamaño que buscando, principalmente, optimizar sus carteras de valores o conseguir ganancias especulativas, se mueven, con gran libertad, tanto entre diferentes tipos de activos cada vez más interrelacionados como entre diferentes mercados vinculados entre sí, teniendo en cuenta tanto los tipos de interés y condiciones de los distintos tipos de activos como las expectativas respecto a la evolución de la inflación y de los tipos de cambio en los países de las monedas en que están denominados esos activos.

Y esta situación general tiene algunas consecuencias muy importantes para la economía mundial:

- Los cambios en las expectativas sobre tipos de interés, inflación y tipos de cambio, pueden dar lugar a importantes movimientos de ventas y compras de activos financieros, por parte de todo tipo de entidades financieras, buscando bien optimizar carteras bien especular y ganar acertando la evolución de los mercados. Pero como todos esos activos están denominados en diferentes monedas esas compras y ventas conllevan enormes intercambios de divisas por razones no comerciales sino financieras y en gran parte especulativas. En consecuencia, como hay agentes de gran tamaño, los mercados son muy interdependientes y la negociación es continua y casi instantánea, se pueden producir en los mercados de divisas movimientos encadenados de huida respecto a monedas consideradas débiles, en función de razones económicas o políticas, que den lugar a importantes crisis monetarias ante las que los bancos centrales se pueden ver impotentes. El sistema, por un lado, ofrece mucha financiación pero, por otro, introduce muchos riesgos pues los inversores cambian rápidamente, en función de las expectativas económicas e, incluso, políticas, la composición de sus

carteras o, simplemente especulan para obtener ganancias a corto plazo. Este riesgo sistemático es tan importante que ha alentado algunas peticiones reguladoras desde hace ya años.

- Como consecuencia de lo anterior los países que se abren a estos movimientos de capitales se ven obligados a realizar políticas económicas muy ortodoxas, especialmente desde el punto de vista monetario, para poder así ofrecer unos indicadores adecuados que presagien la estabilidad de las variables que los inversores internacionales consideran claves a la hora de evaluar la previsible evolución del rendimiento real de sus carteras. Esto significa eliminación de déficits presupuestarios y comerciales, control de los salarios reales, y políticas fiscales muy permisivas con las ganancias del capital. Es decir, una política específica (la ortodoxa o conservadora) aparece como la única política posible para evitar las crisis financieras que, de lo contrario, asolarían al país. Y así lo que era una opción política se convierte en una necesidad económica de manera que el dominio de la lógica del capital se presenta como la consecuencia ineludible de una buena gestión macroeconómica.
- Y este enorme crecimiento de la especulación representa una merma de la inversión productiva y, por tanto, probablemente, del crecimiento económico. Además, en cuanto para evitar ser víctimas de esa especulación se exige, indirectamente, la contención salarial, una fiscalidad menos progresiva y un gasto público contenido, tiende a evitar la reducción de las desigualdades pues las rentas del trabajo se contienen pero no así los dividendos de las grandes empresas y de la gran banca ni tampoco, naturalmente, las ganancias de los especuladores con éxito.