

ALFREDO
PASTOR
LA CIENCIA
HUMILDE

ECONOMÍA PARA CIUDADANOS



CRÍTICA

EDICIÓN
ACTUALIZADA

Alfredo Pastor

La ciencia humilde
Economía para ciudadanos

Crítica
Barcelona

Primera edición: noviembre de 2007
Primera edición actualizada: octubre de 2013
Primera edición en esta nueva presentación: octubre de 2015

La ciencia humilde
Alfredo Pastor

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© Alfredo Pastor, 2007, 2011, 2013 y 2015

© Editorial Planeta S. A., 2015
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
Crítica es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

editorial@ed-critica.es
www.ed-critica.es

ISBN: 978-84-9892-867-9
Depósito legal: B- 20.483 - 2015
2015. Impreso y encuadernado en España por Limpergraf

ÍNDICE

<i>Prólogo a la tercera edición</i>	9
<i>Introducción</i>	11
1. El mundo económico.	19
2. Las cuentas de una economía.	39
3. La inflación	71
4. El desempleo	97
5. La política monetaria.	123
6. La política fiscal y las políticas de oferta.	153
7. La balanza de pagos	173
8. El tipo de cambio.	189
9. Crisis y burbujas	209
10. La crisis de 2007	239
11. La globalización.	283
12. Tres asuntos importantes.	309

Capítulo 1

EL MUNDO ECONÓMICO

La Revolución Industrial pudo más que las fuerzas igualadoras por un período asombrosamente largo de dos siglos: por eso la llamamos una «revolución». Pero esas fuerzas igualadoras han vuelto a afirmarse durante la segunda mitad del siglo XX, y creo que la restauración de la igualdad de renta entre países va a ser uno de los mayores acontecimientos económicos del siglo que viene. Naturalmente, eso no implica deshacer el camino recorrido desde la Revolución Industrial. En el año 1800 todos los países eran igualmente pobres y estaban igualmente estancados. Si en el año 2100 todos somos igualmente ricos y estamos todos creciendo, ¿no podrá decirse que no hayamos ido a ninguna parte!

ROBERT E. LUCAS, JR.,
Lectures on Economic Growth, 2002

La economía mundial

La economía se ocupa de la producción y distribución de la riqueza; en esa peculiar perspectiva que llamamos «macroeconomía», los protagonistas no son los individuos, sino las economías nacionales, los Estados. Una primera visión de conjunto se obtiene seleccionando las características más llamativas de esas economías nacionales: la población, el producto interior bruto

o PIB —conjunto de bienes y servicios producidos por un país en un año, indicador del tamaño de cada economía— y el producto por habitante —ese PIB dividido por la población— dan una idea del nivel de prosperidad material de cada país. Son medidas muy imperfectas, pero que sirven para iniciar el análisis.

Las estadísticas oficiales incluyen hasta 194 países, pero no hace falta verlos todos, porque los veinte mayores dan cuenta del grueso de la economía mundial: casi del 80 por 100, como indica el Cuadro 1.1.

El cuadro siguiente puede sorprender al lector acostumbrado a leer la prensa económica: ¿no es acaso Japón la segunda economía del mundo? ¿No es la economía alemana mayor que la india? ¿Cómo puede ser que España, que lleva años aspirando a ser miembro del G-8, o por lo menos del G-10, ocupe el decimoquinto puesto en la lista, por detrás de países como Indonesia o Corea del Sur? La respuesta a todas esas preguntas está en la forma en que se ha calculado el producto interior bruto: en lugar de valorar los bienes y servicios de cada país a sus precios locales, se han valorado a precios internacionales, más próximos a los que rigen en los países más ricos. De esta forma, como los bienes y servicios suelen ser más caros en Estados Unidos que en Indonesia (pensemos en el servicio doméstico, en las casas o en los restaurantes), al valorar las casas indonesias a precios de EE.UU. aumentamos el PIB indonesio. En cierto modo, ésta es una valoración más correcta, porque mide mejor el poder adquisitivo de los ciudadanos de cada país: un euro vale unos ocho yuanes chinos, pero se puede comprar más con ocho yuanes en China que con un euro en Europa. Como tampoco es lo mismo vivir con un euro al día en Frankfurt que con ocho yuanes al día en Pekín.¹ Las diferencias entre ambos métodos de valoración no son aprecia-

1. Las unidades de medida empleadas en el Cuadro 1.1 se llaman «dólares de paridad del poder adquisitivo» en la jerga técnica, y corresponden a lo explicado en el texto.

CUADRO 1.1. Las veinte mayores economías del mundo en 2014

Países	PIB (PPA) en mML*	Renta per cápita (PPA)*	Población (millones)	% del PIB mundial	% de la población mundial
China	17.617,3	12.879,9	1.367,8	16,3	19,2
EE.UU.	17.418,9	54.596,7	319,0	16,1	4,5
India	7.375,9	5.855,3	1.259,7	6,8	17,7
Japón	4.750,8	37.389,8	127,1	4,4	1,8
Alemania	3.721,6	45.888,4	81,1	3,4	1,1
Rusia	3.564,5	24.805,5	143,7	3,3	2,0
Brasil	3.263,8	16.096,3	202,8	3,0	2,8
Indonesia	2.676,1	10.640,9	251,5	2,5	3,5
Francia	2.580,8	40.374,5	63,9	2,4	0,9
R. Unido	2.548,9	39.510,9	64,5	2,4	0,9
México	2.140,6	17.880,5	119,7	2,0	1,7
Italia	2.127,7	35.486,2	60,0	2,0	0,8
Corea del Sur	1.778,8	35.277,3	50,4	1,6	0,7
Canadá	1.591,6	44.843,4	35,5	1,5	0,5
España	1.566,4	33.711,4	46,5	1,5	0,7
Turquía	1.508,1	19.610,4	76,9	1,4	1,1
Australia	1.095,4	46.433,3	23,6	1,0	0,3
Taiwan	1.074,5	45.853,7	23,4	1,0	0,3
Tailandia	985,5	14.354,3	68,7	0,9	1,0
Argentina	947,6	22.582,5	42,0	0,9	0,7
Total 20	80.334,7	30.203,6	4.427,7	74,4	62,1
Tot. mundo	107.921,3	14.402,4	7.125,1	100,0	100,0

*current international dollars

FUENTE: FMI, World Economic Outlook, Database, abril de 2015.

bles cuando se comparan países avanzados, pero son muy grandes cuando se aplican a países pobres: así, el método convencional daría una renta per cápita de 1.500 dólares para China, mientras que la cifra del cuadro es de 12.879,9. En el otro extremo, la renta per cápita japonesa era, en 1998, de 30.000 dólares según el procedimiento habitual; en cambio, la cifra del cuadro es muy inferior, porque tiene en cuenta que en Japón hay bienes,

como las casas, cuyos precios son mucho más elevados que el promedio. El mismo razonamiento explica que la economía india pase por delante de la alemana: según el procedimiento convencional, la renta per cápita alemana supera los veinticinco mil dólares, y la india es de seiscientos; sin embargo, las cifras del cuadro son, respectivamente, 45.888,4 y 5.855,3. El cambio a PPA aumenta la cifra obtenida por el método convencional para Alemania en un 7,7 por 100 y multiplica casi por 10 la de la India

Las economías del tercer grupo, en el que España está en último lugar, tienen un tamaño muy parecido: la diferencia entre el PIB de España y el de Corea del Sur cabe de sobra en el margen de error de estos cálculos. No hace falta esforzarse mucho para encontrar una lista parecida en la que España figure por delante. Es más, en algunos años, España se situará por delante de México y Rusia: ello se debe, sencillamente, a que recursos naturales como el petróleo o el gas natural tienen un gran peso en el PIB de ambos países, de tal modo que, sin necesidad de que la producción cambie, una caída de los precios de los hidrocarburos tendrá un efecto apreciable en la cifra de su producto interior bruto. Todo esto apunta a que no hay que hacerse ilusiones sobre la precisión con que puede medirse el PIB.

Por otra parte, el cuadro indica que no parece haber una relación estrecha entre tamaño y riqueza. De hecho, las economías más ricas —Luxemburgo o Suiza— no están entre las mayores. Por consiguiente, en la medida en que nos interese el nivel de prosperidad de los ciudadanos de un país, el tamaño de su economía no debe ser motivo de orgullo nacional. No sólo eso, sino que su posición en el orden de las naciones dependerá de factores hasta cierto punto fortuitos: si California se declarase independiente, Estados Unidos seguiría siendo la primera economía mundial, pero Francia quedaría relegada al séptimo lugar: la economía de California es algo mayor que la francesa. Sí existe, en cambio, una correspondencia entre industrialización y nivel de renta, puesto que todas las economías ricas son economías en que la industria y los servicios pesan mucho más que la agricul-

tura en el PIB. Esto explica que todos los países hayan convertido en sinónimos industrialización y desarrollo.

El Cuadro 1.2 clasifica las economías en *avanzadas* —Europa occidental, Norteamérica, Japón, Australia y Nueva Zelanda— y *emergentes*, antes llamadas economías «subdesarrolladas» y luego economías en «vías de desarrollo». El cuadro, aunque muy esquemático, permite destacar algunos de los rasgos más sobresalientes del mundo económico de hoy. El más llamativo resulta de la división misma en dos grupos. La primera línea de cifras nos indica que las economías avanzadas, con un 18 por 100 de la población del planeta, producen y consumen casi tres cuartas partes del total de bienes y servicios generados en un año por la economía mundial, mientras que el 25 por 100 va al resto, que alberga el 82 por 100 de la población.

Otra información interesante nos la da la segunda columna: resulta que, si las economías avanzadas obtienen una parte desproporcionada del PIB mundial (74,4 por 100 del PIB frente a 18,3 por 100 de la población), su peso en el comercio mundial es también muy importante. ¡Casi las tres cuartas partes de los intercambios comerciales tienen lugar entre economías avanzadas! Este hecho no se corresponde con la visión que solemos tener del comercio internacional que aprendemos en los libros

CUADRO 1.2. Los dos mundos económicos*

	PIB	Exportaciones	Población
Economías avanzadas	74,4	72,3	18,3
EE.UU.	25,6	10,4	4,4
Eurozona	19,5	26,4	4,7
Alemania	5,6	8,2	1,1
Japón	8,5	4,1	1,8
Economías emergentes	25,6	28,0	81,7
China	8,6	11,1	19,1
India	2,6	1,9	17,6

* En porcentajes del total mundial, 2013.

FUENTE: World DataBank 2015.

de texto, donde los países comercian entre sí porque son distintos, de modo que un país ofrece a otro productos de los que éste carece. Piénsese, por ejemplo, en la ruta de las especias, o en la de la seda. Las economías avanzadas, por el contrario, son muy parecidas entre sí, y lo que mueve el comercio entre ellas —y, por consiguiente, la mayor parte del comercio mundial— no es tanto la diversidad como las ventajas de la especialización. Esta diferencia tiene grandes consecuencias, como se verá al tratar de la globalización.

La misma columna revela que el gran país exportador no es, como solemos pensar, Japón, sino Alemania: con una economía bastante menor que la de Japón, Alemania tiene un peso doble en los mercados mundiales. Si bien tendemos a concebir la Unión Europea como una unión entre iguales, las cifras nos recuerdan que, en el terreno económico, las diferencias son demasiado grandes para pasar desapercibidas: así, Alemania ocupa, en relación con la economía europea, una posición análoga a la que ocupa EE.UU. en la economía mundial.

Entre las economías emergentes, el cuadro destaca las dos mayores, China e India. Son también las que están más de moda: nuestros comentaristas económicos, siempre en busca de novedades para entretener a su público, se han cansado de hablar de China, y tratan a India como si estuviera destinada a ser la próxima China del futuro más inmediato. Sin embargo, basta mirar el cuadro, sin mencionar siquiera las enormes diferencias culturales y sociales que separan a ambos países, para ver que eso no va a ser así. China lleva la delantera en dos dimensiones muy importantes: el nivel de prosperidad y su apertura al exterior. Aun siendo un país pobre, China tiene una renta per cápita el doble que la de India. En segundo lugar, y en relación con su apertura al exterior, si bien todos tendemos a pensar en India como un país más abierto al exterior que China, lo cierto es que su economía es mucho más cerrada que la de ésta. De hecho, el peso de India en los mercados mundiales no es superior al de economías mucho menores, como la española.

Hasta aquí una fotografía, tomada a mucha altura, de nuestro mundo económico. Ésta nos lo muestra inmóvil; se trata ahora de captar algunos rasgos de su evolución en el tiempo.

El crecimiento

Si hay que destacar un rasgo central de la evolución de una economía, éste es el crecimiento del PIB. No cabe duda de que si pedimos a un político que, con una sola cifra, dictamine la salud económica de su país, la que elegirá será la del crecimiento del PIB. Para la mayoría, un crecimiento rápido es sinónimo de bonanza: resulta más probable encontrar un buen trabajo, o que nos aumente el sueldo y que cosas que hasta hoy nos estaban vedadas se hallen a nuestro alcance. A la inversa, lo que llamamos una recesión —un crecimiento negativo del PIB— es sinónimo de desastre. Nos sorprenderíamos de ver hasta qué punto las sociedades avanzadas se sustentan en la esperanza de un crecimiento continuado: ¿cómo cambiarían nuestra visión del mundo, nuestra actitud hacia el trabajo y toda nuestra conducta si un día nos convenciéramos de haber alcanzado el techo de nuestra prosperidad material! No es exagerado decir que la creencia en un crecimiento sostenido es un factor de cohesión social en las sociedades industriales.

Y, sin embargo, el crecimiento económico tal como lo conocemos es un fenómeno muy reciente: no tiene más de doscientos años. El Cuadro 1.3 muestra cómo, durante la mayor parte de la historia documentada de la humanidad, ni la población ni el PIB crecieron de forma apreciable.

La primera columna del cuadro confirma que la economía mundial se mantuvo estacionaria durante los primeros mil años de nuestra era. Las estimaciones recogidas en el estudio de Maddison indican que la población era de 230 millones en el año 1, y de 268 millones en el año 1000; el PIB mundial, de 102 y 117 millones de dólares de 1990, respectivamente; y la renta

CUADRO 1.3. Crecimiento de la población, PIB y renta per cápita mundiales (años 1-1992)

Años	1-1000	1000-1500	1500-1820	1820-1992
Tasas anuales medias, en %				
Población	0,01	0,10	0,27	0,95
PIB	0,01	0,15	0,32	1,21
Renta per cápita	0,00	0,05	0,05	0,26

FUENTE: A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics*.

per cápita, de 436 y 417 dólares. Que población y PIB se mantuvieran constantes durante tanto tiempo no quiere decir, naturalmente, que en el mundo no pasara nada. Sólo en nuestro entorno inmediato, el primer milenio de nuestra era comienza con el imperio de Augusto, y termina, un siglo después de las grandes invasiones que estuvieron a punto de liquidar los últimos restos de la civilización romana, con la consolidación de la cristiandad en Europa. En el otro extremo del mundo, el inicio del milenio ve la unificación del Celeste Imperio, mientras que el año 1000 corresponde a la época de disturbios que sigue al final de la dinastía T'ang. En aquella época, además, puede decirse que la economía mundial no existía más que como suma de cifras sin conexión alguna, ya que los países apenas si tenían contactos entre sí.

Estas cifras no dan, por sí solas, una idea adecuada de la magnitud de los cambios que supuso la Revolución Industrial: como resultado de la aceleración del crecimiento, entre 1820 y 1992 el PIB mundial se multiplicó por 40; el de EE.UU., por 464; la renta per cápita media del mundo se multiplicó por 8, por 13 la de Europa y por 18 la de EE.UU.; en el mismo período, la población mundial se quintuplicaba, y se multiplicaba por 27 en EE.UU.

Otra forma de apreciar los efectos del crecimiento es calcular las horas de trabajo necesarias, entonces y ahora, para fabricar un mismo producto; es decir, estimar la evolución de la productividad, que viene a ser el mejor indicador del progreso

técnico. En general, la productividad ha ido aumentando en todas las actividades, pero de modo muy desigual, según si el producto era más o menos susceptible de ser fabricado en serie. Comparando los precios de catálogo de unos grandes almacenes de los años 1895 y 2000, el profesor J. Bradford DeLong estima que para comprar un piano de cola hoy hace falta el salario de la mitad de horas-hombre de un obrero medio que hace un siglo, mientras que las horas necesarias para adquirir una bicicleta han pasado de 260 a 7,2. (Cuadro 1.4).

Un ejemplo, minuciosamente calculado, da idea del potencial del progreso técnico para mejorar la existencia material de la humanidad. El economista norteamericano W. Nordhaus ha calculado la cantidad de luz producida por una bombilla eléctrica de 100 W de potencia encendida tres horas al día durante un año, que resulta ser la equivalente a la producida por 15.000 velas de cera. Para comprar esas velas, un obrero de principios del siglo XIX tenía que trabajar mil horas, es decir, medio año; hoy, una cantidad equivalente de luz se compra con el salario de diez minutos de trabajo. Es decir, ¡seis mil veces menos!

Sin embargo, estas cifras, más llamativas que las del primer cuadro, no bastan para abarcar los efectos del crecimiento, porque el PIB es sólo una medida muy rudimentaria de sus efectos: éstos a menudo adoptan la forma de nuevos productos y servicios, que se van incorporando a las estadísticas de modo muy

CUADRO 1.4. Evolución de la productividad, 1895-2000

Producto	Horas de salario necesarias		Aumento de la productividad
	en 1895	en 2000	
Bicicleta	260	7,2	36,1 veces
Sillón de oficina	24	2,0	12 veces
Mecedora	8	1,6	5 veces
Piano Steinway	2.400	1.107,6	2,2 veces
Cucharilla de plata	26	34	0,8 veces

FUENTE: J. Bradford DeLong, *The Shape of Twentieth Century Economic History*, manuscrito, 2000.

imperfecto. En el año 2002, los alumnos de una escuela de secundaria de EE.UU. recibieron el encargo de vivir durante una semana como lo hubieran hecho en 1992, y se dieron cuenta de que se hallaban sin servicios que les parecían indispensables, como el acceso a internet y el correo electrónico. Podríamos decir que, si bien las necesidades básicas del hombre no parecen haber variado mucho desde sus orígenes, la Revolución Industrial ha creado nuevos deseos y una infinidad de nuevas formas de satisfacerlos, no siempre correctamente reflejadas o valoradas en el PIB. Así, ejemplos como los anteriores indican que, en general, las estadísticas tienden a subestimar el grado medio de prosperidad material alcanzado por los habitantes de cada país.

Lo anterior no constituye una apología del crecimiento: uno puede seguir pensando que hubiera sido preferible quedarnos en la Edad de Piedra. Pero no hay que ignorar los efectos favorables de ese crecimiento, y, sobre todo, el potencial que encierra para mejorar la condición material de la humanidad. Como se ha dicho con frecuencia, por primera vez en su historia la humanidad ha dejado atrás, al menos en potencia, el umbral de la necesidad.

Crecimiento y desigualdad

Si la Revolución Industrial se hubiera iniciado en todo el mundo a la vez y hubiera procedido al mismo ritmo durante dos siglos, el orden de las naciones sería hoy el mismo que entonces y, por consiguiente, las diferencias de renta que separan unos países de otros serían mucho menores. Naturalmente, sabemos que esto no ha sido así. Durante los dos últimos siglos, empezando por Europa occidental, las regiones del mundo fueron incorporándose a ese proceso de cambio; luego su crecimiento experimentó una fuerte aceleración, para moderarse más adelante. El Cuadro 1.5, donde el período 1820-1992 se subdivide en cinco subperíodos, cada uno con características propias, indica quiénes fueron los protagonistas en cada etapa:

CUADRO 1.5. Regiones de crecimiento más rápido, 1820-1992

Períodos	1820-70	1870-1913	1913-50	1950-73	1973-92
Regiones (Crec.%)	EE.UU. (4,3)	EE.UU. (3,9)	LATAM* (3,4)	S.EU** (6,0)	Asia (5,1)

* LATAM, América Latina.

** S.EU, Europa meridional según la clasificación de Maddison (Irlanda, España, Grecia, Portugal y Turquía).

FUENTE: A. Maddison, *Monitoring the World Economy*.

Desde el principio, EE.UU. tuvo un crecimiento más rápido que el de las economías europeas, y llegó a ser la mayor economía mundial hacia principios del siglo XX. Del cuadro se deduce también cómo el período de entreguerras fue especialmente próspero para algunas grandes economías latinoamericanas, principalmente las de Argentina y México. Por otra parte, las «décadas doradas» que siguieron al final de la segunda guerra mundial fueron aprovechadas, sobre todo, por economías como la española; el período siguiente, en cambio, está dominado por el inicio del período de apertura y reforma de la economía china.²

Una comparación entre el Cuadro 1.6 y el 1.1 (p. 21) muestra cuál ha sido el resultado de ese cambio desigual sobre el tamaño de las economías nacionales. Para empezar, el lector puede hacer el ejercicio de tratar de identificar las diez mayores economías del mundo —¡lo que no significa las más ricas!— en los inicios de la Revolución Industrial.

Hay que recordar que, antes de la Revolución Industrial, la agricultura era la actividad principal de la economía, de modo que el PIB estaba determinado por la población y por la fertilidad de la tierra. De ahí que las grandes economías agrarias ocupen los primeros lugares del cuadro en 1820. El efecto de la diferencia de fertilidad se observa si se compara a China con

2. Naturalmente, una división en períodos ligeramente distinta mostraría la supremacía británica entre 1820 y 1850, la japonesa entre 1955 y 1975, y un crecimiento promedio superior para Asia, entre 1973 y 2013, debido a la presencia de China.

CUADRO 1.6. Las diez mayores economías del mundo en 1820

Países	PIB	Población*
1. China	28,7	35,5
2. India	16,0	19,6
3. Francia	5,4	2,9
4. R. Unido	5,2	2,0
5. Rusia	4,9	4,2
6. Japón	3,1	2,9
7. Austria	1,9	1,3
8. España	1,9	1,1
9. EE.UU.	1,8	0,9
10. Prusia	1,7	1,1
Total 10	70,5	71,7

* % del total mundial.

NOTA: el PIB que sirve de base para los cálculos está valorado como en el Cuadro 1.1.

FUENTE: A. Maddison, *Monitoring the World Economy*.

Francia. China, con el 35,5 por 100 de la población mundial, produce sólo el 28,7 del PIB; en cambio Francia, con el 2,9 de la población, produce el 5,4 por 100 del PIB: la primera es más pobre, la segunda es más rica que la media. También se ve que en dos siglos el mundo ha sufrido grandes cambios políticos: eso explica que ni Austria ni España sean hoy lo que eran en 1820, o que Alemania e Italia, que no existían entonces, estén hoy entre las diez mayores economías del mundo.

Con la Revolución Industrial, debido sobre todo a la aparición de los motores térmicos —de vapor primero, de combustión interna más adelante— se multiplican los efectos del esfuerzo humano, alcanzando límites hasta entonces desconocidos. Se esfuma la estrecha relación entre población y PIB. Así, la mayor economía del mundo en 1992, EE.UU., produce el doble que la segunda —China— con una población cuatro veces y media inferior; la India, el segundo país más poblado del mundo, ocupa sólo el quinto lugar en

la lista, por detrás de Alemania, cuya población es once veces menor. En aquellos países que participan en la Revolución Industrial desde el principio, el progreso técnico se traduce en un aumento sin precedentes de la productividad del trabajo. El resultado es que la distancia entre los niveles de renta de los países aumenta, casi sin cesar, desde los inicios del proceso. Así, en 1820, la más rica de las diez mayores economías (Reino Unido) tenía una renta per cápita cinco veces y media mayor que la más pobre (China); mientras que, en 1992, la renta per cápita de la economía más rica (EE.UU.) era dieciséis veces y media mayor que la de la más pobre (India).

Crecimiento y desigualdad son, pues, los dos rasgos centrales de la evolución económica de los dos últimos siglos, y el progreso técnico es lo que ha hecho posible tanto el enriquecimiento de muchos como la aparición de desigualdades sin precedentes entre los países. Es importante señalar que la existencia de estas desigualdades condiciona la evolución de las relaciones entre países, y constituye una fuente de inestabilidad potencial en nuestro mundo. Detengámonos un momento en ellas.

El Cuadro 1.7 recoge los niveles de renta per cápita según una clasificación más detallada que la del Cuadro 1.2. Los países calificados como de renta alta coinciden casi exactamente con lo que habíamos llamado economías avanzadas, y los de renta media y baja, que son el resto, con las economías emergentes. Aproximadamente la mitad de los habitantes del grupo de renta media y baja son de renta baja, y el último grupo corresponde a los países más pobres. Al dividir los países emergentes en grupos se acentúan los rasgos de desigualdad: los países de renta media y los de renta baja son iguales en población, pero estos últimos consumen seis veces menos que los de renta media, y la renta per cápita de los países más pobres es sólo el 6,6 por 100 del promedio mundial; éste corresponde a la renta per cápita de países como Polonia o México. Una clasificación más precisa muestra que los países más pobres tienen una renta per cápita *casi sesenta veces menor* que la de los países de renta alta. Y esto teniendo en cuenta que todavía estamos ha-

CUADRO 1.7. Estructura económica mundial en 2014

Grupos de países	Población (millones)	PIB (mM\$)*	Exportaciones (mM\$)**	R. p.c. (\$)*
Renta alta (%)***	1.306,4 <i>18,3%</i>	42.076,2 <i>74,4%</i>	16.486,7 <i>70,3%</i>	32.207,9 <i>406,0%</i>
Renta media y baja (%)	5.818,7 <i>81,7%</i>	14.476,0 <i>25,6%</i>	6.997,5 <i>29,8%</i>	2.487,8 <i>31,4%</i>
Renta baja (%)	848,7 <i>11,9%</i>	386,6 <i>0,7%</i>	140,4 <i>0,6%</i>	455,5 <i>5,7%</i>
HIPC**** (%)	673,6 <i>9,5%</i>	354,3 <i>0,6%</i>	170,7 <i>0,7%</i>	526,1 <i>6,6%</i>
Mundo (%)	7.125,1 <i>(100)</i>	56.528,8 <i>(100)</i>	23.442,6 <i>(100)</i>	7.933,8 <i>(100)</i>

* Las cifras de PIB y R. p.c. se dan en dólares constantes de 2005 (valoradas a tipos de cambio oficiales del año 2005).

** Las cifras de Exportaciones se dan en dólares, precios corrientes. (HIPC sólo en dólares, precios corrientes, los otros grupos en dólares, precios constantes)

*** Todas las cifras en cursiva son porcentajes del total mundial, salvo en la última columna, donde son valores relativos a la renta media mundial. Así, 406 % indica que la renta media de los países de renta alta es 4,060 veces la media mundial.

**** Los HIPC (Highly Indebted Poor Countries, o países pobres muy endeudados) comprenden un total de 23 países, todos africanos con la excepción de Honduras, Bolivia, Guayana y Laos.

NOTA: Las economías de renta alta coinciden casi exactamente con las llamadas economías avanzadas del Cuadro 1.2.; las economías de renta media y baja, con las llamadas emergentes.

FUENTE: Banco Mundial, *World Development Indicators* (WDI), 2015.

blando de promedios: si empleamos estos datos como indicadores de la distancia que separa un habitante de un país de renta alta de otro de un país de renta baja, estamos suponiendo que todos los habitantes de un país tienen exactamente la renta media de ese país. Pero, como en los países más ricos hay individuos cuyos ingresos son muy superiores al promedio y en los más pobres hay quien tiene ingresos inferiores a la media, la distancia que separa a los individuos más ricos del mundo de los más pobres es aún muy superior a la que sugiere el cuadro anterior.

Los datos también indican que pobreza y aislamiento suelen ir de la mano: así, la participación de los países de renta baja y de los más pobres en el comercio mundial es inferior a la que correspondería a su peso demográfico. Las exportaciones totales de los países más pobres son menos de un tercio de las de un país como España, cuya población es trece veces menor.

¿Qué hacer para reducir estas desigualdades? La historia nos sugiere una primera respuesta: hay que procurar que los países más pobres se incorporen al proceso de crecimiento seguido por los más ricos desde hace dos siglos, e imitado con éxito por otros que empezaron más tarde pero han podido ir más deprisa. Es, por consiguiente, lógico que la economía se preocupe de averiguar qué factores han hecho posible el crecimiento de los países ricos, y cómo esos factores pueden ser exportados, o trasplantados, a los países emergentes.

¿Cómo crecer?

La literatura que se refiere al crecimiento económico tiene dos vertientes, bastante separadas entre sí: por una parte, la llamada *teoría del crecimiento*; por otra, la *economía del desarrollo*. La primera adopta un lenguaje formalizado, aborda a menudo cuestiones sin ningún interés para el hombre de la calle, o para el político, pero construye un sólido armazón de conceptos que son una guía indispensable para el trabajo práctico. La economía del desarrollo, por el contrario, tiene un estilo más literario, se inspira más a menudo en casos concretos, emplea con frecuencia conceptos de otras disciplinas como la sociología o la antropología, y tiene la pretensión, no siempre cumplida, de constituir una ayuda práctica a quienes desean impulsar el desarrollo de un país o de una región. De vez en cuando surge alguien capaz de extraer lo mejor de ambas corrientes y contrastar lo que sugiere la teoría con lo que ocurre en la práctica. Afortunadamente para el lector, si bien los cultivadores de las dos primeras vertientes son tan

numerosos como prolíficos, los pertenecientes a la tercera especie son pocos, y sus trabajos bastante asequibles.³

En los inicios de la Revolución Industrial se ponía el énfasis en la *acumulación de capital* —la inversión— como condición esencial del crecimiento, y en el ahorro como uno de los buenos hábitos de una sociedad; naturalmente, con una parte de razón, puesto que, como hemos visto, es el progreso técnico, incorporado por medio de las máquinas, lo que empieza a permitir el extraordinario aumento de la productividad que nos ha llevado hasta donde estamos hoy. Aquí conviene recordar que una sociedad que consume todo lo que produce no tiene recursos para invertir, es decir, para diseñar y construir esas máquinas. Asimismo, no tarda en hacerse evidente —después de algunas desafortunadas experiencias en países en vías de desarrollo, en los que enormes proyectos de inversión no llegan a fructificar— que no basta con invertir en máquinas: si éstas se instalan en el vacío, sin nadie que las opere, las repare y las vaya mejorando, y sin gente capaz de vender lo que esas máquinas producen, la inversión no sirve para nada. El capital físico debe estar complementado por *capital humano*; se trata, por tanto, de invertir en educación y en capacitación. Una vez más, los resultados de los proyectos inspirados en esta idea quedan por debajo de las expectativas: si bien en muchas ocasiones los proyectos de educación llegan a buen puerto, otros resultan estériles, cuando, por ejemplo, los maestros o los niños no acuden a la escuela o la gente con formación superior abandona su país de origen. De aquí surge una tercera moda, la de los *incentivos*. Según esta teoría de los incentivos, para que los niños acudan a la escuela, para que las mosquiteras para prevenir la malaria se distribuyan adecuadamente y no se conviertan en redes de pesca, y para que las personas con mejor formación ayuden a desarrollar su país en lugar de establecerse en países más ricos hacen falta incentivos adecuados, y éstos forman

3. Buen ejemplo reciente es el trabajo de Easterly citado al final del capítulo.

parte del marco en el que se desenvuelve la economía, es decir, de sus *instituciones*: nadie va a invertir si no está seguro de que su propiedad estará protegida por el Estado, ya sea a través de la policía, ya sea por medio de los tribunales; nadie va a tratar de desarrollar una nueva actividad si ve que la economía está dominada por un pequeño número de participantes que no quiere competencia. En este trayecto de lo económico a lo cultural ha habido algo más que una sucesión de modas. En el proceso se ha ido aprendiendo que el crecimiento no es un fenómeno mecánico, y que una economía no es una máquina. También se ha aprendido que, si bien es cierto que la economía de mercado es una buena herramienta para estimular el crecimiento, para que sea eficaz necesita un marco adecuado de normas y actitudes, en cuya ausencia el choque de intereses individuales lleva, sencillamente, al caos.

También hemos aprendido algo sobre la relación entre progreso técnico y población. No hay que imaginar que la técnica no evolucionó hasta la Revolución Industrial: porque, si bien es cierto que las máquinas térmicas son una invención del s. XIX, la mayor parte de las herramientas de uso corriente hoy son mucho más antiguas. Algunas proceden, sin cambios, de los egipcios; otras, de los romanos, y otros grandes inventos —el arnés para los animales de tiro, el estribo, la brújula, el carro o el papel— llegan desde China en el transcurso del primer milenio.⁴ Sin embargo, hasta la Revolución Industrial, los aumentos de productividad obtenidos mediante el progreso técnico eran absorbidos, al poco tiempo, por aumentos en la población. Es decir, el crecimiento de la productividad ampliaba la frontera demográfica, y el aumento de la población, a su vez, agotaba las nuevas posibilidades sin dejar apenas margen para un aumento de la renta per cápita. Con la Revolución Industrial, y por razones no bien conocidas, la evolución demográfica cambia: en

4. W. Rybczynski, *One Good Turn*, 2001, para la historia de las herramientas; para las innovaciones procedentes de China, J. Gernet, *El mundo chino*, 2007.

primer lugar, algunos adelantos de la medicina —vacunas e higiene, entre otros— reducen la mortalidad, en especial la mortalidad infantil, y la población empieza a crecer; pero, una generación más tarde, es la fertilidad la que desciende, de modo que al cabo de los años el crecimiento de la población vuelve a detenerse, con la diferencia de que, antes, tanto la mortalidad como la natalidad eran altas, y ahora ambas son bajas. Esto es lo que se llama la *transición demográfica*, experimentada por todos los países avanzados y por muchos emergentes. No se sabe muy bien a qué se debe esa transición: algunos sugieren que los cónyuges tienen una idea del tamaño deseado de la familia y que tardan en ajustar el número de nacimientos a la reducción de la mortalidad infantil; otros apuntan a los efectos de la urbanización; y otros opinan que, en presencia de mayores oportunidades de educación —de inversión en capital humano—, los padres eligen tener menos hijos y dedicar más recursos a la formación de cada uno de ellos. Sea como fuere, el resultado es que, entre mediados del siglo XX y principios del presente, hemos pasado del temor a una explosión demográfica a la preocupación por el envejecimiento de la población.

El largo y el corto plazo, la oferta y la demanda

Este primer capítulo ha estado dedicado a una descripción de la economía mundial desde una perspectiva particular: la del *largo plazo*. Ni el crecimiento, ni la distribución de la renta, ni la demografía son cosas que se muevan muy deprisa. Incluso en el mundo cambiante de hoy —no digamos ya hace mil años— la economía del año que viene será muy parecida a la de hoy; sabemos mucho de lo que puede ser la población durante los próximos veinte años, aunque tengamos serias dudas sobre lo que pueda ocurrir hacia el año 2300; ni Europa adelantará a EE.UU. durante los próximos cinco años, ni nosotros escalaremos muchos puestos en la distribución de la renta de nuestro país en las próximas se-

manas. Esto no quiere decir, claro está, que se trate de asuntos sin importancia. Al contrario, son, en cierto modo, los verdaderamente importantes. Además, hay que tener en cuenta que, del mismo modo que cambian muy lentamente, también tienen una gran inercia, por lo que, si no es fácil acelerarlos, es imposible detenerlos: uno ha de estar atento y mirar a lo lejos, si quiere poder influir en ellos.

En este horizonte a largo plazo dominan los factores de la oferta. Preguntémosnos, por ejemplo, por qué un país que está creciendo al 5 por 100 anual no podría crecer, pongamos, al 10 por 100, y alcanzar así a los más ricos del mundo en poco tiempo. Quizá sea por falta de fondos para invertir en capital, por escasez de mano de obra cualificada —o de técnicos—; por no tener dinero para comprar combustibles... en una palabra, por la falta de disponibilidad de algún recurso; esa disponibilidad es lo que llamamos la *oferta de recursos*, y es a lo que nos referimos cuando decimos que *el largo plazo está dominado por la oferta*.

Pero no todos los problemas de una economía son de esta clase. Imaginemos ahora las angustias de un ministro de Hacienda —o de un presidente de Gobierno, si decide ocuparse de estas cosas— al pensar que el año que viene puede venir una recesión, es decir, una caída del PIB. ¿Qué puede hacer para evitarlo? Pensará en animar el consumo privado bajando los impuestos; en estimular la inversión, rezando para que el Banco Central baje los tipos de interés; o tal vez pensará en un programa de choque de obras públicas que aumente el gasto público. En una palabra, nuestro ministro pensará en aumentar el *gasto*, o, lo que es lo mismo, la *demanda*; y no se preocupará en absoluto por las consecuencias de sus actos dentro de diez años. *En el corto plazo, pues, lo que marca el límite del crecimiento no es la oferta, sino la demanda*. Es decir, si por la razón que sea la gente gasta menos —si la demanda disminuye—, la producción no tardará en caer, y si la situación persiste, se resentirá el empleo.

No puede decirse que los problemas del análisis de corto plazo sean más importantes, o más interesantes, que los que atañen a largo plazo; en realidad, uno debiera estar pensando más en los segundos, ya que, como hemos visto, son los problemas de fondo los que acaban conformando nuestra historia. Sin embargo, es cierto que los primeros resultan más apremiantes y, todo hay que decirlo, al abordarlos el economista se siente nadar en aguas más seguras. Dejaremos, pues, el largo plazo durante los próximos capítulos para volver a él hacia el final de esta obra.

Notas de lectura

Los trabajos que ofrecen una perspectiva temporal muy dilatada resultan especialmente interesantes cuando se habla del crecimiento económico. Entre ellos destacan los de Angus Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1995*, 1995, y *The World Economy: A Millennial Perspective*, 2001. El trabajo de William Easterly, *The Elusive Quest for Growth: An Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, 2002, trata del papel de las instituciones multilaterales, especialmente en el Banco Mundial, en el desarrollo. La referencia al precio de la luz está tomada del trabajo de W. Nordhaus, «Do Real Output and Real Wages Measures capture Reality? The History of Lighting suggests not», 1994. Hay que citar, por último, la obra de D. Acemoglu y J. Robinson, *Por qué fracasan los países*, 2013.