



universidad
de león

TESIS DOCTORAL

Brechas del Mundo: Análisis de las desigualdades en el desarrollo humano y en el crecimiento económico y sus determinantes en el mundo actual.

Realizada por

Sara Ouali Fernández

Programa de Doctorado

Mundo hispánico: raíces, desarrollo y proyección

Área de conocimiento: Antropología Social

Directores:

Dr. Oscar Fernández Álvarez

Dr. Miguel González González

León, 2023

Agradecimientos

Mis agradecimientos van dirigidos a todas aquellas personas que han hecho posible que esta tesis doctoral sea una realidad. Comenzando por mis directores de tesis, el Dr. Óscar Fernández y el Dr. Miguel González, del área de Antropología social de la Universidad de León, por la motivación, el ánimo y el apoyo que me han dado en todo momento. Su enorme profesionalidad y dedicación a la hora de guiarme durante el proceso de llevar a cabo esta obra académica, dirigiendo y tutorizando la misma, merece ser valorado como una labor sin la que esta investigación no habría sido posible de realizar.

Quiero agradecer la acogida en el Programa de doctorado “Mundo hispánico: raíces, desarrollo y proyección” de la Universidad de León, así como la confianza mostrada para nuestra continuidad en el mismo por la comisión académica y su presidenta, la Dra. María Luzdivina Cuesta Torre. Sus recomendaciones y consejos han sido fundamentales en el proceso de cumplimentación formal de todo este ejercicio académico.

Mi familia ha sido sin duda fundamental para que este trabajo salga adelante. Muchas gracias por su esfuerzo, apoyo y comprensión a mis abuelos, madre, tíos y tías, primos y a Mati, no sólo durante la elaboración de esta etapa, sino también en todas las anteriores.

Así mismo, gracias a mis amigas y amigos, por ayudarme a superar los momentos de dificultad e incertidumbre y también a los profesores que me inculcaron el gusto por todos los temas expuestos en esta investigación.

Por último, quiero expresar un agradecimiento especial a mi tío Francis, por sus consejos y su confianza incondicional.

Muchas gracias a todos ellos. Espero que este trabajo contribuya a reducir las brechas, analizar las desiguales, crear un marco de estudio para que se pueda abordar en estudios posteriores con mayores posibilidades de éxito en la resolución de los problemas que se plantean, y mejorar, en definitiva, las condiciones de vida de las personas.

Índice

| | |
|---|----|
| Agradecimientos | 2 |
| Índice | 3 |
| Índice de Tablas | 7 |
| Índice de Gráficos | 9 |
| Índice de Figuras | 11 |
| 1. Introducción..... | 12 |
| 2. Objetivos..... | 15 |
| 3. Metodología | 17 |
| 4. Teorías sobre desarrollo humano..... | 23 |
| 4.1. Perspectivas antropológicas de la economía | 23 |
| 4.1.1. Perspectivas de la antropología económica: formalismo y sustantivismo..... | 24 |
| 4.1.2. El enfoque antropológico de la economía | 28 |
| 4.2. Las teorías sobre el desarrollo humano en el siglo XX..... | 30 |
| 4.2.1. Teoría de la Modernización | 31 |
| 4.2.2. Teoría de la Dependencia | 32 |
| 4.2.3. Teoría de los Sistemas mundiales | 33 |
| 4.2.4. Teoría de la Globalización | 34 |
| 4.3. El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI | 36 |
| 4.3.1. Desarrollo y acumulación | 38 |
| 4.3.2. Análisis y diferencias de los modelos de crecimiento económico entre China y Europa. | 40 |
| 5. Teorías de crecimiento económico..... | 46 |
| 5.1. Los autores clásicos..... | 47 |
| 5.2. Modelos de crecimiento exógeno | 50 |
| 5.3. Modelos de crecimiento exógeno | 51 |
| 5.4. Convergencia | 55 |
| 5.5. Determinantes del crecimiento económico en el siglo XXI..... | 57 |
| 5.5.1. Democracia..... | 58 |
| 5.5.2. Educación | 61 |
| 5.5.3. Etnicidad y lenguaje..... | 63 |

| | | |
|---------|--|-----|
| 5.5.4. | Variables financieras..... | 64 |
| 5.5.5. | Geografía..... | 66 |
| 5.5.6. | Gobierno..... | 66 |
| 5.5.7. | Salud..... | 67 |
| 5.5.8. | Desigualdad..... | 68 |
| 5.5.9. | Inflación..... | 69 |
| 5.5.10. | Estabilidad política, población y efectos regionales..... | 70 |
| 5.5.11. | Capital social..... | 70 |
| 5.6. | Impacto de las migraciones en el desarrollo económico..... | 74 |
| 5.6.1. | Teorías sobre migración y crecimiento económico..... | 74 |
| 5.6.2. | Efectos de la inmigración en las economías desarrolladas..... | 84 |
| 5.6.3. | Impacto económico de las remesas..... | 85 |
| 6. | Políticas económicas..... | 88 |
| 6.1. | Clasificación de las políticas..... | 88 |
| 6.2. | Fines generales y objetivos económicos..... | 92 |
| 6.3. | Instrumentos de la Política Económica..... | 94 |
| 6.4. | Política económica y crecimiento económico..... | 96 |
| 6.5. | Política económica y desarrollo humano..... | 99 |
| 7. | Políticas sociales y desarrollo humano integral..... | 103 |
| 7.1. | El capital humano..... | 103 |
| 7.2. | Políticas sociales..... | 104 |
| 8. | El papel de las Instituciones..... | 111 |
| 9. | La cooperación al desarrollo..... | 116 |
| 9.1. | Definición, tipologías, actores e instrumentos..... | 116 |
| 9.2. | Ayuda al desarrollo y ayuda oficial al desarrollo (AOD)..... | 117 |
| 9.3. | Actores de la cooperación al desarrollo..... | 120 |
| 9.4. | Instrumentos..... | 121 |
| 9.5 | Impacto de la cooperación al desarrollo en el crecimiento económico.. | 127 |
| 10. | La visión del desarrollo social en el siglo XXI..... | 130 |
| 10.1. | Críticas al uso del PIB per cápita como indicador de desarrollo económico..... | 133 |
| 10.2. | Estado de las desigualdades en el siglo XXI..... | 135 |
| 10.3. | La economía de la felicidad..... | 141 |
| 10.4. | Desarrollo social en el siglo XXI..... | 145 |

| | |
|---|-----|
| 11. Desigualdades de desarrollo humano en el siglo XXI. | 151 |
| 11.1. Dinámicas de surgimiento de las desigualdades | 151 |
| 11.2. La curva del Gran Gatsby..... | 152 |
| 11.3. Educación | 153 |
| 11.4. Salud | 155 |
| 11.5. Interacción de las desigualdades con otros determinantes del desarrollo humano | 156 |
| 11.5.1. Economía..... | 157 |
| 11.5.2. Sociedad..... | 160 |
| 11.5.3. Política..... | 161 |
| 11.5.4. Paz y Seguridad | 164 |
| 12. Las desigualdades de género | 166 |
| 12.1. La desigualdad de género en el siglo XXI | 168 |
| 12.2. Opciones restringidas y desequilibrios de poder a lo largo del ciclo vital | 172 |
| 13. Desigualdad, sostenibilidad y tecnología | 176 |
| 13.1. Clima y desigualdad..... | 176 |
| 13.2. El Cambio tecnológico | 184 |
| 13.2.1. Desigualdades en el acceso a la tecnología | 186 |
| 14. El papel de la incertidumbre en la actualidad para el desarrollo humano . | 195 |
| 14.1. El COVID-19 para el desarrollo humano..... | 200 |
| 15. Medición de la desigualdad | 204 |
| 15.1. La necesidad de una adecuada medición de la desigualdad | 204 |
| 15.2. Cómo medir la brecha de transparencia | 207 |
| 15.3. World Inequality Database y cuentas nacionales distributivas. La curva del elefante de la desigualdad y el crecimiento mundiales. | 210 |
| 16. Políticas para reducir las desigualdades del desarrollo en el siglo XXI. | 216 |
| 17. Resultados | 226 |
| 17.1. Análisis de las variables | 230 |
| 17.2. Análisis de los modelos | 264 |
| 18. Discusión | 267 |
| 19. Conclusiones..... | 277 |
| 20. Bibliografía y referencias | 280 |

| | |
|---------------|-----|
| Anexo I..... | 296 |
| Anexo II..... | 306 |

Índice de Tablas

| | |
|--|-----|
| Tabla 1. Clasificación de los países por nivel de ingresos | 226 |
| Tabla 2. Media, por período y nivel de ingreso, de la esperanza de vida al nacer | 231 |
| Tabla 3. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la esperanza de vida al nacer..... | 232 |
| Tabla 4. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la esperanza de vida al nacer..... | 232 |
| Tabla 5. Media, por período y nivel de ingreso, del número de camas por cada mil habitantes | 235 |
| Tabla 6. Máximo, por período y nivel de ingreso, del número de camas por cada mil habitantes | 236 |
| Tabla 7. Mínimo, por período y nivel de ingreso, del número de camas por cada mil habitantes | 237 |
| Tabla 8. Media, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa preprimaria..... | 240 |
| Tabla 9. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa preprimaria | 240 |
| Tabla 10. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa preprimaria..... | 241 |
| Tabla 11. Media, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa primaria | 244 |
| Tabla 12. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa primaria | 245 |
| Tabla 13. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa primaria | 245 |
| Tabla 14. Media, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa secundaria..... | 248 |
| Tabla 15. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa secundaria | 249 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 16. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa secundaria..... | 249 |
| Tabla 17. Media, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa terciaria | 252 |
| Tabla 18. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa terciaria..... | 253 |
| Tabla 19. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa terciaria | 253 |
| Tabla 20. Media, por período y nivel de ingreso, de la inflación | 256 |
| Tabla 21. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la inflación | 257 |
| Tabla 22. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la inflación | 257 |
| Tabla 23. Media, por período y nivel de ingreso, de la Inversión Directa Extranjera..... | 260 |
| Tabla 24. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la Inversión Directa Extranjera..... | 261 |
| Tabla 25. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la Inversión Directa Extranjera..... | 261 |
| Tabla 26. Determinantes significativos por grupos de países para todo el período..... | 264 |
| Tabla 27. Determinantes significativos para todos los países por décadas | 264 |

Índice de Gráficos

| | |
|--|-----|
| Gráfico 1. Tasa de crecimiento del PIB per cápita de China y la Unión Europea entre 1978 y 2022..... | 41 |
| Gráfico 2. Ahorro bruto (% del PIB) de China y la Unión Europea entre 1978 y 2022..... | 43 |
| Gráfico 3. Media de la esperanza de vida por período y grupo de países..... | 231 |
| Gráfico 4. Evolución de la esperanza de vida (1978-2019, años)..... | 233 |
| Gráfico 5. Evolución de las diferencias en la esperanza de vida entre grupos de países (1978-2019, años)..... | 234 |
| Gráfico 6. Media del número de camas por 1000 habitantes por período y grupo de países | 236 |
| Gráfico 7. Evolución del número de camas por 1000 habitantes (1978-2019) | 238 |
| Gráfico 8. Evolución de las diferencias entre grupos de países en el número de camas por 1000 habitantes (1980-2019)..... | 239 |
| Gráfico 9. Media de la matrícula preprimaria por período y grupo de países.. | 241 |
| Gráfico 10. Evolución de la matrícula de educación preprimaria (1980-2019) | 242 |
| Gráfico 11. Evolución de las diferencias entre grupos de países en en la matrícula de educación preprimaria (1980-2019)..... | 243 |
| Gráfico 12. Media de la matrícula primaria por período y grupo de países | 244 |
| Gráfico 13. Evolución de la matrícula de educación primaria (1980-2019)..... | 246 |
| Gráfico 14. Evolución de las diferencias entre grupos de países en en la matrícula de educación primaria (1980-2019) | 247 |
| Gráfico 15. Media de la matrícula secundaria por período y grupo de países | 248 |
| Gráfico 16. Evolución de la matrícula de educación secundaria (1980-2019) | 250 |
| Gráfico 17. Evolución de las diferencias entre grupos de países en la matrícula de educación preprimaria (1980-2019) | 251 |
| Gráfico 18. Media de la matrícula terciaria por período y grupo de países..... | 252 |
| Gráfico 19. Evolución de la matrícula de educación terciaria (1980-2019)..... | 254 |
| Gráfico 20. Evolución de las diferencias entre grupos de países en en la matrícula de educación terciaria (1980-2019)..... | 255 |
| Gráfico 21. Media de la inflación por período y grupo de países..... | 256 |
| Gráfico 22. Evolución de la inflación (1980-2019)..... | 258 |
| Gráfico 23. Evolución de la exportación de alta tecnología (2010-2019)..... | 259 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico 24. Media de la IDE por período y grupo de países..... | 260 |
| Gráfico 25. Evolución de la inversión directa extranjera (1980-2019)..... | 262 |
| Gráfico 26. Evolución de las diferencias entre grupos de países en la inversión directa extranjera (1980-2019)..... | 263 |

Índice de Figuras

| | |
|---|-----|
| Figura 1. Excedente de Inmigración | 78 |
| Figura 2. Factores contribuyentes al crecimiento económico..... | 82 |
| Figura 3. Ubicación de Políticas Macroeconómicas | 97 |
| Figura 4. Desarrollo Humano y Crecimiento Económico. Cadenas de Doble Causalidad. | 101 |
| Figura 5. Ciclo de Causación Acumulativa. | 102 |
| Figura 6. Ejemplo de curvas de Lorenz para los países A y B | 205 |

1. Introducción

El Índice de Desarrollo Humano (IDH), elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), mide el nivel de desarrollo humano de un país a través de tres dimensiones clave: la salud, la educación y el nivel de ingresos. En 2021, el último año con datos disponibles, Suiza era el país que poseía un mayor IDH (0,962), mientras que Sudán del Sur presentaba el menor valor (0,385).

Las diferencias entre ambos países estaban presentes en las tres dimensiones tenidas en cuenta para la elaboración del indicador. Un niño nacido en Suiza en 2021 tenía una esperanza de vida de 84,0 años, mientras que la esperanza de vida en Sudán del Sur de un niño nacido en el mismo año era de 55,0 años. La media de años de escolarización también difería, siendo 13,9 para Suiza y tan sólo 5,7 en Sudán del Sur. Por último y del mismo modo, mientras que el Producto Nacional Bruto per cápita en Suiza alcanzaba los 66.933 dólares, en Sudán del Sur se situaba en 768 dólares.

Entre estas dos naciones, se encuentran el resto de los países del mundo, existiendo grandes diferencias tanto en sus niveles de desarrollo humano como en cada una de las dimensiones que componen este índice. Descubrir el porqué de estas diferencias y cómo pueden reducirse es una cuestión fundamental para mejorar las condiciones y calidad de vida de aquellos que residen en los países más vulnerables.

Las visiones más estrictas del desarrollo lo identifican con el crecimiento del producto interior bruto (PIB) de un país. Es por esto por lo que los economistas, desde los tiempos de Adam Smith, se han preguntado sobre las dinámicas del crecimiento económico y sus determinantes, desarrollando diferentes modelos que explican las diferencias entre países.

Estas visiones chocan con el enfoque de autores como Amartya Sen (1999), que concibe el desarrollo como un proceso de expansión de las libertades reales de que disfrutaran los individuos, más allá de los ingresos. Es evidente que el crecimiento del PIB es un medio importante para esta expansión de libertades, pero estas también dependen de otros factores, como las

instituciones sociales y económicas, por ejemplo la educación o la sanidad, y los derechos políticos y humanos. El desarrollo humano debería ser el fin último del proceso de desarrollo, siendo el crecimiento económico una forma de impulsarlo, y un proxy para representar el bienestar general.

Sen también defiende que desarrollo exige la eliminación de las principales fuentes de privación de libertad: pobreza y tiranía, falta de oportunidades económicas y carencias sociales sistemáticas. Años más tarde, en 2015, los Objetivos de Desarrollo Sostenible refuerzan esta tesis en varios de sus objetivos: el fin de la pobreza (objetivo 1), el crecimiento económico (objetivo 8) y la igualdad entre países (objetivo 10).

Se considera pobreza extrema el vivir con menos de 2,15 dólares por persona y día en paridad del poder adquisitivo del 2017. Las últimas previsiones de las Naciones Unidas indican que un 8,4% de la población mundial, lo que equivale a 670 millones de personas, podrían continuar viviendo en la pobreza extrema a finales de 2022. La COVID-19 revirtió la tendencia de descenso de la pobreza extrema mundial que se venía desarrollando en las últimas décadas (de un 8,5% a un 9,3% de la población mundial de 2019 a 2020), pero incluso antes de la pandemia, este ritmo de descenso de la población que vivía en pobreza extrema se había ralentizado. El conflicto en Ucrania ha perturbado el comercio mundial, aumentando los costos de vida y afectando de manera desproporcionada a los pobres. Además, el cambio climático amenaza también la reducción de la pobreza.

Para analizar las desigualdades es importante tener en cuenta los niveles de ingreso y la riqueza existente, pero de nuevo hay que ir más allá en otros aspectos del desarrollo humano, y en los mecanismos que conducen a dichas diferencias. Por supuesto que existen desigualdades económicas, y es importante su análisis, pero también divergencias en otros aspectos claves del desarrollo.

Si se quieren alcanzar las metas planteadas por los Objetivos de Desarrollo Sostenible, así como una vida mejor para todas las personas del mundo, se debe ahondar en la comprensión de los procesos que intervienen en el crecimiento económico de los países, al ser el ingreso un innegable

determinante del bienestar humano. Sin embargo, esta comprensión es necesaria pero no suficiente, siendo imperativo entender también las causas no económicas que posibiliten un desarrollo humano integral.

2. Objetivos

Bajo los criterios anteriormente expuestos, se han formulado los siguientes objetivos:

1. Explorar la literatura existente acerca de las diferentes teorías existentes tanto sobre el crecimiento económico como sobre el desarrollo humano.
2. Investigar los determinantes que influyen en ambos procesos, y si estos varían espacial y temporalmente.

Si el desarrollo humano está afectado por múltiples y diferentes factores, para su comprensión también se habrán de tener en cuenta diferentes enfoques que provengan de diversas disciplinas. También será necesario establecer si estos determinantes son estáticos o varían en el tiempo, y si son los mismos para todas las economías o se ha de atender a las particularidades de cada país.

El Objetivo 8 de los ODS establece como una de sus metas “Mantener el crecimiento económico per cápita de conformidad con las circunstancias nacionales y, en particular, un crecimiento del producto interno bruto de al menos el 7% anual en los países menos adelantados”. Para alcanzar este propósito es necesario un entendimiento de las dinámicas y determinantes de la economía, a través de las diferentes teorías y modelos.

Además, este crecimiento del PIB sumado a otros factores no económicos puede impulsar el desarrollo humano integral deseado, por lo que es determinante entender sus relaciones e influencias.

3. Analizar las causas para reducir las diferencias económicas y sociales entre los países.
4. Proponer formas que contribuyan a mejorar el crecimiento y el desarrollo en los países menos desarrollados, es decir, que favorezcan la convergencia y una mejor distribución de la riqueza a nivel internacional. La desigualdad y la pobreza perjudican a la humanidad. A pesar de los avances en las últimas décadas para terminar con la pobreza, tanto dentro de cada país como entre las diferentes naciones siguen existiendo desigualdades derivadas de los ingresos, la localización geográfica, el género o la edad, entre otros. Además, surgen nuevas

divergencias como consecuencia de deficiencias en otros campos, como el acceso a las nuevas tecnologías. La pobreza desgasta el tejido social. La historia ofrece un gran número de ejemplos acerca de la rapidez con que las sociedades desiguales fracasan y colapsan, a menudo con violencia. Estas diferencias no se limitan al poder adquisitivo, sino que también afectan a la esperanza de vida y al acceso a servicios básicos como la educación o la atención sanitaria. Cuando estas desigualdades son considerables, tienen un efecto desalentador sobre la formación profesional, además de obstruir la movilidad económica y social y el desarrollo humano y, consecuentemente, el crecimiento económico. También refuerzan la incertidumbre, la vulnerabilidad y la inseguridad, debilitan la confianza en las instituciones y Gobiernos, aumentan las desavenencias y las tensiones en la sociedad y son el desencadenante de conflictos y actos de violencia.

Como se destaca en el Objetivo 10 de los ODS “Para reducir la desigualdad tanto dentro de los países como entre ellos es necesario distribuir equitativamente los recursos, invertir en la enseñanza y el desarrollo de capacidades, implementar medidas de protección social, luchar contra la discriminación, apoyar a los grupos marginados y fomentar la cooperación internacional para un comercio y sistemas financieros justos.” A su vez, esta reducción de las desigualdades es necesaria para un desarrollo humano equitativo e integral.

3. Metodología

Con el objetivo de analizar las diferentes teorías existentes tanto sobre el desarrollo humano y el crecimiento económico se lleva a cabo una revisión bibliográfica de la literatura existente.

En primer lugar, se exponen las perspectivas antropológicas de la economía, enunciadas desde los años veinte del siglo pasado, y sus dos principales aproximaciones, el formalismo y el sustantivismo. También se plantean diferentes teorías y enfoques sobre el desarrollo humano.

En segundo lugar, se revisan las principales teorías sobre crecimiento económico, que comienzan a desarrollarse en el siglo XVIII a la par que la historia del pensamiento económico. Comenzando por los autores clásicos, como Adam Smith o David Ricardo entre otros, que plantean los conceptos fundamentales, y siguiendo por los modelos de crecimiento exógeno y los modelos de crecimiento endógeno que empiezan a desarrollarse en el siglo XX, así como la explicación del concepto de convergencia, clave en este estudio.

También se estudian los principales determinantes del crecimiento económico que han sido estudiados desde finales del siglo pasado y hasta la actualidad: tanto los factores tenidos en cuenta en los primeros estudios sobre contabilidad de crecimiento (fundamentalmente los niveles iniciales de las variables estado y los stocks de capital físico y humano), como variables sociopolíticas y características nacionales investigadas posteriormente.

A continuación se examinan elementos que afectan tanto al desarrollo humano como al crecimiento económico (las políticas económicas, políticas sociales, el papel de las instituciones y la cooperación al desarrollo) y se analiza el estado actual de las desigualdades y como la COVID-19 y el entorno de incertidumbre actual ha afectado a las disparidades.

Tras esto, se seleccionan como variables las más interesantes para analizar su impacto en el crecimiento del PIB en las últimas décadas. Para este fin ha planteado un importante problema la indisponibilidad de datos para los años más recientes, por lo que el período contemplado en las estimaciones es del

1980 al 2019. Para el período de 2019 a 2023 se intenta analizar la influencia de los determinantes de forma cualitativa.

Las estimaciones se realizarán utilizando como variable dependiente la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita, siguiendo a numerosos estudios anteriores como Barro (1996, 1997, 2014).

Los métodos de estimación, desarrollados a continuación, serán el método por mínimos cuadrados ordinarios y el método por mínimos cuadrados generalizados, también ampliamente aceptados por la literatura.

Mínimos cuadrados ordinarios

El método de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO) se atribuye a Carl Friedrich Gauss, un matemático alemán. Se trata del método de estimación más habitual a la hora de realizar el ajuste de un modelo de regresión lineal en los parámetros (Gujarati y Porter, 2009).

En primer lugar, se tiene un modelo de regresión. Su expresión general para un total de k variables explicativas es la siguiente:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + U$$

donde Y es la variable dependiente, las X_j son las variables explicativas, y los parámetros β_j cuantifican las relaciones existentes entre la variable dependiente y cada una de las variables explicativas. El término U se trata de una variable aleatoria que recoge la influencia sobre la variable dependiente de otras variables explicativas que no se han tenido en cuenta en el modelo especificado.

Si se despeja el término U se obtiene:

$$Y - (\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k) = U$$

En cuanto a la distribución de este error, lo habitual es asumir que se trata de una variable aleatoria con una distribución conjunta normal, de valor medio cero y con una desviación típica desconocida.

Para obtener las variables desconocidas del modelo, esto es, tanto la desviación típica de error como los parámetros β , se utilizarán los n valores

observados de las variables. Sustituyendo estos en el modelo se convierte en un sistema de n ecuaciones con $n+k+1$ incógnitas: $k+1$ incógnitas correspondientes a los parámetros β , y una incógnita adicional que corresponde a la desviación típica del error. Este sistema de ecuaciones no poseerá una única solución, al contar con más incógnitas que ecuaciones.

$$Y_1 = \beta_0 + \beta_1 X_{11} + \beta_2 X_{21} + \dots + \beta_k X_{k1} + U_1$$

$$Y_2 = \beta_0 + \beta_1 X_{12} + \beta_2 X_{22} + \dots + \beta_k X_{k2} + U_2$$

$$Y_n = \beta_0 + \beta_1 X_{1n} + \beta_2 X_{2n} + \dots + \beta_k X_{kn} + U_n$$

De la minimización de la varianza del error se obtendrán las $k+1$ ecuaciones restantes.

La estimación de los parámetros requiere del establecimiento de ciertas hipótesis respecto del término U :

1. Los errores son variables aleatorias de media nula.
2. Todos los errores tienen la misma varianza.
3. Todos los errores están incorrelacionados entre sí.
4. El error tiene una distribución conjunta normal. Junto a la hipótesis anterior se concluye que los errores son independientes entre sí.
5. El error no depende de las variables explicativas X_i .

El método de los mínimos cuadrados ordinarios consiste en obtener un hiperplano que minimice el sumatorio de los cuadrados de las distancias entre cada una de las observaciones de la variable y dicho hiperplano (es decir, que minimice los residuos).

$$SCR = \sum_{j=1}^n e_j^2 = \sum_{j=1}^n (Y_j - \hat{Y}_j)^2 = \sum_{j=1}^n (Y_j - (b_0 + b_1 X_{1j} + b_2 X_{2j} + \dots + b_k X_{kj}))^2$$

Los b que aparecen en la ecuación son las estimaciones de los parámetros β . Al derivar parcialmente respecto a cada b e igualar a cero (condición de mínimo), se obtienen las ecuaciones necesarias ($k+1$). Para el cálculo de los parámetros se utilizan las siguientes operaciones:

$$b = (X'X)^{-1}X'Y$$

$$\hat{\sigma}^2 = \frac{SCR}{n - k - 1}$$

Donde Y es el vector de la variable dependiente y X es la matriz de datos de las variables explicativas. Para que el sistema de ecuaciones posea una solución única y que esta no sea indeterminada, el producto $X'X$ debe ser invertible, y para ello debe cumplirse que el número de datos sea mayor que el de los parámetros a estimar, y que no existan relaciones exactas entre las variables explicativas.

Mínimos cuadrados generalizados

En el método de los mínimos cuadrados generalizados (MCG) se relajan las hipótesis impuestas en el modelo anterior acerca de la perturbación, es decir, homocedasticidad (igualdad de varianzas) y no autocorrelación, lo que se conoce como perturbaciones esféricas. Para el caso de los estimadores por MCG se permite tanto la heteroscedasticidad como la autocorrelación (Gujarati y Porter, 2009).

Partiendo del modelo:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_{kt} + U_t$$

que puede expresarse en términos matriciales como:

$$Y = X\beta + U$$

Siendo Y una matriz de dimensiones $(T \times 1)$, X una matriz de dimensiones $(T \times K)$, β una matriz de dimensiones $(K \times 1)$ y U una matriz de dimensiones $(T \times 1)$.

En este caso, al tener diferentes varianzas, se tendrán la siguiente matriz de varianzas y covarianzas:

$$E = (uu') = \sum \begin{matrix} \sigma_1^2 & \sigma_{12} & \sigma_{1T} \\ \sigma_{21} & \sigma_2^2 & \sigma_{2T} \\ \sigma_{T1} & \sigma_{T2} & \sigma_T^2 \end{matrix} = \sigma^2 \Omega = \sigma^2 \begin{bmatrix} \omega_{11} & \omega_{12} & \omega_{1T} \\ \omega_{21} & \omega_{22} & \omega_{2T} \\ \omega_{T1} & \omega_{T2} & \omega_{TT} \end{bmatrix}$$

donde,

$$Var(u_t) = \sigma_t^2 = \sigma^2 \omega_{tt}, \quad t = 1 \dots T$$

$$Cov(u_t, u_s) = \sigma_{ts} = \sigma_{st} = \sigma^2 \omega_{ts}, \quad t \neq s$$

es decir, la varianza de la perturbación puede cambiar en cada momento y puede existir autocorrelación entre perturbaciones de distintos momentos del tiempo. Además, se puede suponer que existe un factor de escala común a todos los elementos, el parámetro σ^2 , que puede perfectamente tomar el valor de la unidad.

Suponiendo que se tiene $Y = X\beta + u$, donde $E(u) = 0$ y $E(uu') = \sigma^2\Omega$, siendo Ω conocida, si se quieren estimar los coeficientes β , la manera adecuada de proceder será transformar el modelo en una tal que sus perturbaciones sean esféricas, es decir, de media cero, varianza constante y covarianzas cero.

Dado que $\Sigma = \sigma^2\Omega$ es simétrica y semidefinida positiva, y que Ω es conocida, existe una matriz no singular P , tal que $\Omega = PP'$. Siendo P conocida y no estocástica. La inversa de la matriz P se utiliza como matriz de transformación del modelo original. Multiplicando el modelo por P^{-1} se obtiene el siguiente modelo transformado:

$$\begin{array}{ccc} P^{-1}Y = P^{-1}X\beta + P^{-1}u & \leftrightarrow & Y^* = X^*\beta + u^* \\ \downarrow & & \downarrow \\ Y^* & & X^* & & u^* \end{array}$$

Este modelo transformado tiene perturbaciones u^* esféricas, es decir, de media cero, varianza constante y covarianzas nulas.

Si se define el estimador de MCO en el modelo transformado y se sustituyen las matrices transformadas por su expresión en términos de las variables originales del modelo, se obtiene la expresión del estimador de mínimos cuadrados generalizados, MCG:

$$\begin{aligned} \hat{\beta}_{MCO} &= (X^{*'}X^*)^{-1}X^{*'}Y^* \\ &= (X'\Omega^{-1}X)^{-1}X'\Omega^{-1}Y = \hat{\beta}_{MCG} \end{aligned}$$

Para realizar las estimaciones por ambos métodos se utiliza el programa informático *The R Project for Statistical Computing*, un entorno y lenguaje de programación, seleccionado por su enfoque al análisis estadístico. Los datos

de las diferentes variables explicativas se obtienen de la base de datos del Banco Mundial.

Las variables que resulten significativas en estas estimaciones se exponen en el capítulo 17, en la sección de resultados, y se discuten en el capítulo 18, junto al resto de variables o elementos que afectan al desarrollo y al crecimiento económico.

Por último, se exponen las conclusiones de este estudio. Concluye la tesis con la bibliografía en la se incluyen las referencias utilizadas para realizar la investigación, y los anexos de estudio.

4. Teorías sobre desarrollo humano

4.1. Perspectivas antropológicas de la economía

La antropología económica (Narotzky, 2003) estudia el proceso de aprovisionamiento de bienes y servicios materiales que hacen posible la vida en las sociedades humanas. Antropología y economía están unidas desde comienzos del siglo veinte. “The Primitive Economics of the Trobriand Islanders” de Bronislaw Malinowski (1921) es, según Maurice Godelier, la primera obra antropológica orientada enteramente a un análisis económico de las primitivas formas de intercambio y competencia de los habitantes de las Islas Trobriand, a partir de la cual surgen más estudios que expresan una preocupación por definir el campo que se estaba investigando y qué relación existe con la economía.

Durante la etapa de gestación de la disciplina surge ya la división entre los inclinados por una ampliación de los principios de la teoría económica neoclásica (ya desarrollada en este estudio) y los partidarios en utilizar un análisis más sustantivo. A pesar de las disparidades entre estas contribuciones, se pueden encontrar ciertos puntos comunes (Molina y Valenzuela, 2006):

1. En primer lugar, existe una preocupación por documentar los medios de subsistencia y la tecnología empleada, cuestiones que no tratan de forma sistemática los economistas.
2. En segundo lugar, se pretende recopilar y sistematizar datos económicos, como horas de trabajo, cantidades intercambiadas, etc. Esta información es habitualmente obtenida por los economistas de las organizaciones productoras de datos estadísticos, y elaboran en función de ella sus modelos predictivos, sin embargo, esta tarea es enorme en las sociedades primitivas y está justificada en sí misma.
3. Por último y en tercer lugar, los diversos autores investigan los procesos de decisión y asignación de recursos a la producción y distribución de bienes, explicándolos mediante las instituciones que actúan en ellos o mediante la identificación de los intereses individuales.

Teniendo estos puntos en cuenta, se puede afirmar que la antropología económica no puede ser definida completamente como una transposición de lo que los economistas han observado para las sociedades occidentales a las sociedades primitivas o “tradicionales”.

Según Molina y Valenzuela (2006) la antropología económica se ha ocupado de estudiar el entramado institucional que actúa en la producción y reproducción de la vida humana, es decir, utilizando el título de Polanyi (1977), en investigar los mecanismos que permiten el sustento del hombre. Este enfoque permite el análisis tanto de sociedades primitivas como las “economías étnicas” o las redes de trueque actuales.

En cuanto al futuro de la antropología económica, a pesar de que el diálogo entre economistas y antropólogos (los modelos matemáticos y estadísticos no han agradado tradicionalmente a la antropología tomada como un conjunto, aunque sí de los formalistas y algunas otras escuelas) prácticamente no ha existido, el conjunto de materiales y de proposiciones elaborados por el campo de la antropología económica pueden resultar de interés para un mejor entendimiento de las sociedades estudiadas por la economía.

4.1.1. Perspectivas de la antropología económica: formalismo y sustantivismo

Dentro de la antropología económica, el debate entre los formalistas y los sustantivistas se ha desarrollado en dos etapas: en la década de los cuarenta con discusiones de Hershkovits y Firth frente a Thurnwald y Malinowski, y en la década de los sesenta con Leclair, Schneider y Burling frente a Polanyi, Dalton y Sahlins. Los formalistas afirman que la teoría económica es aplicable a todas las sociedades, frente a la idea de los sustantivistas, que opinan que las instituciones económicas tienen que ser estudiadas caso por caso, siendo aplicable la teoría económica de forma particular o sustantiva, siendo propia únicamente de las sociedades occidentales. Los sustantivistas se muestran recelosos frente a la aplicación de la teoría neoclásica a sociedades no occidentales, enfatizando el papel económico de las instituciones.

Los argumentos formalistas se centran en la inexistencia de medios o fines específicamente económicos. Tan sólo pueden ser considerados como económicos los procesos de asignación de recursos escasos entre diferentes fines alternativos. Estos procesos se dan en todas las sociedades, enfrentadas al problema de conseguir los recursos necesarios para la satisfacción de las necesidades, y conforman los sistemas económicos.

El formalismo destaca la idea de maximización, y considera que la teoría económica neoclásica puede aplicarse a todas las realidades socioculturales. Críticos culturalistas y sustantivistas advierten que las ideas formalistas podrían caer en una proyección etnocéntrica, al pretender extender principios y lógica capitalista a realidades socioculturales diversas y ajenas.

En el formalismo de Herskovits (1952) se puede apreciar un intento de compromiso entre la sociedad y el individuo, siendo está algo más que la suma de muchos "Robinsones Crusoes". Defiende que la antropología económica debe considerar la organización social global pero sin dejar a un lado las conductas y necesidades individuales. A pesar de que las conductas económicas se den en todas las sociedades, en algunas sociedades primitivas la escasez provoca que las elecciones se hallan extremadamente limitadas. Esto implica que no es que no tengan una conducta económica, si no que se encuentran en un *continuum* que llega hasta la sociedad occidental actual. Aun así, la necesidad de opción existe, en mayor o menor medida, en todos los casos.

Las conductas racionales de las sociedades actuales occidentales consisten en postergar la solución de las necesidades y acumular recursos para la producción de más bienes y servicios. No obstante, en muchas culturas, la actitud de postergar la satisfacción de las necesidades es considerada como desventajosa y no existe una tradición de incrementar la producción y los servicios.

Firth (1959,1966) defiende una posición muy matizada del formalismo, compartiendo la idea de que la ciencia económica debería aplicarse universalmente y de que es necesario investigar los procesos formativos del ahorro, el capital y el crédito, además de tener en cuenta las opciones

individuales en la explicación, reconociendo el relativismo cultural con todas sus consecuencias.

Fredrik Barth (1967) y Sutti Ortiz (1973) también investigan las alternativas individuales del ahorro y la inversión, pero contextualizadas en el marco social y cultural, alejándose, al igual que Firth, de autores formalistas que intentan establecer modelos predictivos en los temas abordados.

En cuanto a los argumentos sustantivistas, éstos afirman que la postulación de un principio formal universal abstracto mantiene indeterminados los comportamientos que pretenden ser explicados. La escasez no constituye una condición existencial del ser humano, sino una condición de la economía capitalista de mercado.

El sustantivismo se relaciona fundamentalmente con Karl Polanyi, y la enunciación clásica de esta teoría se encuentra en su libro *The Great Transformation* (1944).

Polanyi recoge de Malinowski la idea de que las relaciones económicas tienden a estabilizarse institucionalmente a través de tres mecanismos básicos: el intercambio mercantil, la reciprocidad y la redistribución (ocasionalmente, Polanyi añade un cuarto: el *householding*, la unidad doméstica autosuficiente). La redistribución es un proceso centrípeto que requiere de alguna clase de autoridad burocrática que lo administre. La reciprocidad consiste en un conjunto de movimientos simétricos y sólo se da cuando existen relaciones comunitarias estrechas. Por último, el intercambio es un proceso competitivo poliédrico que se produce en el mercado.

La propuesta de Polanyi es la siguiente:

1. La economía es una construcción social históricamente determinada.
La economía occidental es un hecho histórico. El concepto de economía, tal y como se entiende actualmente, surge con los fisiócratas franceses cuando estos constatan la existencia de interdependencias entre las fluctuaciones de los precios del trigo, de las tierras, de los bienes, etc. En *The Great Transformation* (1944) Polanyi pretende demostrar que la economía de mercado, es decir, la existencia de un sistema de

mercados autorregulados es un proceso relativamente reciente en la historia. Hacer de las ganancias el centro de la vida y del sistema económico y mercantilizar las personas y las cosas no es un proceso que se haya desarrollado sin interrupciones, si no que se han dado resistencias que han tenido mayor o menor éxito.

2. En las sociedades primitivas y en los imperios antiguos la economía está incrustada en el resto de las instituciones sociales, y no constituye una esfera autónoma.

Malinowski, en la ya citada obra "The primitive economics of the Trobriand islanders" (1921), demuestra que la producción y la distribución de bienes está imbricada en las relaciones sociales no económicas, como la magia o el parentesco. Ni en la sociedad feudal ni en el mercantilismo existe un sistema económico apartado de la sociedad. La institucionalización de este apartamiento ocurre en el siglo XIX, cuando la tierra, el trabajo, la naturaleza y las personas se convierten en mercancías de la sociedad de mercado.

3. La cuestión que responder es por qué en la sociedad occidental actual comercio, moneda y mercado se han unido.

La moneda ha tenido cuatro usos históricos: como medio cambio, de atesoramiento, de pago y como patrón de valor. Estos cuatro usos sólo se unen en la sociedad occidental actual, en los antiguos imperios, redistributivos, el intercambio y el comercio son posibles por la legislación divina de las equivalencias.

El comercio y los mercados han funcionado históricamente como sistemas accesorios del modelo global de cultura, es decir, fuera de la sociedad y no dentro de ella. El comercio de larga distancia es anterior al comercio interior, existiendo sociedades con comercio pero sin comerciantes. También es necesario diferenciar entre el mercado y el lugar de mercado: la existencia de mercados no implica la existencia de una sociedad de mercado.

4.1.2. El enfoque antropológico de la economía

La antropología económica, del mismo modo que la antropología sociocultural, dentro de la que se encuentra como campo específico de estudio, emite sus conclusiones y teorías sobre las economías de la humanidad a partir de investigaciones sistemáticas realizadas en distintas sociedades a través, fundamentalmente del trabajo etnográfico, en su funcionamiento real. Se trata de un enfoque de los fenómenos económicos claramente inductivo, centrado en los hechos y los procesos reales. El carácter prioritario que se le otorga a la realidad no supone una inexistencia de teoría, ya que sin ésta no son posibles la comprensión o la explicación.

Los análisis antropológicos aplican un enfoque relativista y una investigación “desde dentro”. Los datos empleados, tanto cuantitativos como cualitativos, provienen del campo, de la investigación directa sobre el terreno, utilizando diferentes técnicas de investigación, mientras que los datos utilizados por los economistas, como se ha explicado con anterioridad, provienen de otro tipo de fuentes.

Economistas y antropólogos trabajan de maneras completamente distintas, que marcan grandes diferencias en la forma de abordar “lo económico” y en los resultados de sus investigaciones, lo que dificulta una labor conjunta entre antropología económica y economía ortodoxa.

La antropología social es una disciplina de carácter transcultural y comparativo, interesada en todo tipo de sociedades: del pasado o del presente, de más simples a más complejas. La transculturalidad es sin duda una de las características distintivas máspreciadas de la antropología, que parte de la proposición de que, limitándose sólo a un tipo de sociedad, no puede entenderse la entera sociedad humana en ninguno de sus aspectos, por ejemplo, la economía. La observación sistemática, la descripción en detalle y el análisis comparativo de las diferentes realidades económicas, junto con una reflexión de este material etnográfico, es lo que posibilitará un conocimiento amplio de ellas y, quizás, una teoría general de la economía. Es aquí donde se encuentra el valor de la comparación transcultural.

La perspectiva transcultural de las diferentes realidades económicas no solo es positiva por enriquecer y agrandar el conocimiento de la diversidad de sistemas empleados por las sociedades para sostenerse y reproducirse, sino que hace que se comprenda mejor la propia sociedad occidental actual. Entender que esta economía es tan sólo una de la multitud existente permite observarla y analizarla desde otra posición, más relativista y menos universalista.

La antropología económica se centra especialmente a las diferentes formas de vida económica existentes. Las formas de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios utilizadas por las sociedades para cubrir sus necesidades han sido heterogéneas desde una perspectiva espacial e histórica.

Esta heterogeneidad económica plantea dilemas teóricos y metodológicos importantes, y se plantea la pregunta de en qué medida las herramientas teóricas, conceptuales y metodológicas de la economía ortodoxa, desarrolladas mediante análisis de los sistemas económicos industriales, capitalistas y de mercado, son aplicables universalmente.

Incluso en el propio sistema económico actual occidental, las limitaciones del enfoque económico convencional se hacen presentes, siendo este una realidad más compleja de lo que se reconoce. Al reducir la “economía” al “mercado” cuando se habla de aquella se tiende a referenciar simplemente a la “economía de mercado”, pero el sostenimiento y la reproducción de la sociedad occidental actual se produce mediante patrones de producción, intercambio y consumo que no pueden reducirse simplemente a lo mercantil.

La economía es un ámbito multidimensional y complejo que aparece integrado o incrustado en una totalidad que es la sociedad/cultura, que, a su vez, forma parte del medioambiente. Partiendo de este precepto de la antropología económica, al igual que sucedía en el institucionalismo original, se plantea que un sistema económico no puede ni entenderse ni explicarse en su totalidad y complejidad si se aborda de manera separada del “todo” al que pertenece.

4.2. Las teorías sobre el desarrollo humano en el siglo XX

Las ideas sobre el desarrollo de los países se situaron en un lugar central del pensamiento social y económico contemporáneo, al abrigo de las consecuencias de la industrialización y de las primeras doctrinas político-sociales.

Alcanzar los fines materiales y formales de la Política Social requería una fundamentación de las condiciones y medios de desarrollo. La evolución histórica muestra una variedad de interpretaciones sobre cómo se debería ejecutar la Política Social, de acuerdo con la posición teórica respecto a tres dialécticas:

- A) Entre las esencias de lo político y lo económico (bien-común versus bien-estar).
- B) Entre los objetivos materiales y formales.
- C) Entre los principios de libertad e igualdad.

Desde el ámbito de las ciencias económicas, el pensamiento liberal relacionó el crecimiento económico, libre y competitivo con el desarrollo ético de una sociedad responsable. Por otro lado, el pensamiento socialista vinculó crecimiento y desarrollo con una transformación política y social.

Las ciencias sociales ofrecen diferentes enfoques sobre la esencia y el contenido del desarrollo de las sociedades modernas.

- Desde el positivismo Auguste Comte (1844) considera el desarrollo como ideal de progreso humano. Definía la ley de los tres estados como el establecimiento tres estadios de evolución intelectual: el estado teológico o ficticio, el metafísico o abstracto y el científico o positivo. En la última etapa la sociedad conformaría un conjunto de leyes generales en función del conocimiento objetivo alcanzado, que serviría para utilizar la naturaleza para el provecho del hombre, y que los expertos utilizarían para el mantenimiento del orden social.
- Desde el enfoque funcionalista, Durkheim (1893) defiende que el desarrollo tiene su origen en la necesidad que una sociedad tiene de

una “solidaridad orgánica” por medio de una moral común y una perfecta organización y división de funciones.

- Max Weber (1905) y su humanismo sitúa el desarrollo social como la capacidad para adaptarse o el cambio en el orden de una comunidad, relacionando con sus creencias y su sistema económico.
- Por último, el reformismo social de von Stein destaca el movimiento social como la clave para el entendimiento del cambio en la mentalidad y en las condiciones de vida humanas.

Estas ideas primigenias de desarrollo se concretaron a lo largo del siglo XX en cuatro grandes teorías: modernización, dependencia, sistemas mundiales y globalización.

4.2.1. Teoría de la Modernización

Tras la Segunda Guerra Mundial se fue construyendo el paradigma de la modernización como desarrollo. La teoría de la modernización defiende que el desarrollo político y social de las comunidades se da en el cambio de racionalidad de una sociedad que se basa en logros individuales. Arthur Lewis (1955) definió la acumulación de capital como elemento que desencadena el crecimiento, y Whitman Rostow (1960) estableció las cinco fases de la evolución:

1. la sociedad tradicional
2. etapa de transición (“precondición para el despegue”);
3. el proceso de despegue
4. el camino hacia la madurez
5. una sociedad de consumo masivo.

Esta teoría sostiene que el desarrollo es un proceso sistemático, evolutivo, progresivo, transformador, homogeneizador y de “americanización” inminente. El concepto de modernización se refiere al conjunto de procesos de acumulación que se refuerzan entre ellos: la formación del capital y la movilización de recursos, el desarrollo de fuerzas productivas y el aumento de

la productividad del trabajo, la implantación de poderes políticos centralizados y el desarrollo de identidades nacionales, etc.

En lugar de crecimiento económico y una mejora en la igualdad social, la modernización de los países del tercer mundo trajo consigo consecuencias negativas no esperadas, como el incremento de los estándares de consumo sin relación con la productividad local o presiones migratorias provocadas por individuos moviéndose directamente a los países de los que proviene esta modernidad.

4.2.2. Teoría de la Dependencia

En el año 1950 la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), puso las bases de la llamada teoría de la dependencia (Prebisch, 1950).

- Control de la tasa de cambio monetario, a través del énfasis en políticas fiscales más que en políticas monetarias
- Fomento de una acción pública más eficiente en términos de desarrollo nacional;
- Creación de un sistema de inversiones que priorice el capital nacional
- Permiso a la entrada de capitales externos, bajo las prioridades señaladas en los planes de desarrollo nacionales
- Promoción de una demanda interna más efectiva (incrementando los sueldos) y un mercado nacional más eficiente (optimizando los recursos), como requisito para una industrialización sostenida en Latinoamérica en particular y en naciones en desarrollo en general
- Gestión de un sistema de seguridad social público eficiente, capaz de capacitar personal y profesionalmente a las clases más humildes.
- Impulsar estrategias nacionales de desarrollos basadas en el modelo de Industrialización por sustitución de importaciones (ISI), protegiendo la producción nacional al imponer cuotas y tarifas a los mercados externos

La escuela de la dependencia situaba las claves para el desarrollo en los países del Tercer Mundo de la siguiente manera:

- Necesidad de superación del notable grado de subordinación de los países subdesarrollados (periféricos) respecto al “centro-mundo” de la economía y política, para alcanzar la independencia actual de la que gozan los países del Primer mundo.
- Obligación de una industrialización acelerada y de unas transformaciones sociales profundas, que permitan una estabilidad política que impidan la recuperación de los lazos de dependencia con los países del centro.
- Importancia de desterrar los sistemas de producción tradicionales (“feudales”) que posibilitan las relaciones de dependencia.

4.2.3. Teoría de los Sistemas mundiales

A comienzos de la década de 1960, el debate sobre el “futuro del capitalismo” (Bell, 1987) dio lugar a la llamada teoría de los sistemas mundiales. Se reflexionaba sobre la capacidad del Mercado en satisfacer las necesidades concretas de la población y mejorar las condiciones de vida de una comunidad, especialmente con el ejemplo del Tercer mundo de fondo (Bergensen, 1984). Los crecientes sistemas proteccionistas a nivel nacional impedían el libre y óptimo funcionamiento de los sistemas internacionales financieros y de intercambio. Este fenómeno ponía en cuestión las premisas de la teoría de la dependencia, al detectar nuevas actividades económicas y decisiones políticas capaces de terminar el desarrollo social.

El Centro de Estudios de economía, Sistemas Históricos, y Civilización de la Universidad Estatal de Nueva York fue el centro académico de esta teoría, esbozada originariamente desde la sociología, pero exportada a disciplinas como la antropología, la historia, las ciencias políticas o la planificación urbana. El núcleo de este paradigma popularizado por Wallerstein (1987), se situaba en la detección comparativa de la “condiciones sistémicas” de desarrollo que operaban a nivel mundial y se materializaban en el ámbito local, más allá del

marco tradicional de Estado-nación europeo. Por ello, las condiciones del desarrollo en países pequeños y subdesarrollados, incluso en comunidades y regiones concretas del “primer mundo”, partían de factores transnacionales como el creciente sistema de comunicación mundial, los mecanismos emergentes de comercio mundial, el sistema financiero internacional, o la transferencia de conocimientos y vínculos militares.

4.2.4. Teoría de la Globalización

Desde finales del pasado siglo XX, diversas escuelas de pensamiento han configurado progresivamente una teoría que estudia la relación entre desarrollo y globalización, amparadas por la difusión mundial del conocimiento, la comunicación y las transacciones económicas.

Esta teorización presenta una heterogeneidad de posiciones respecto al contenido último del proceso de globalización: de un lado, la “economía del desarrollo”, que se centra en optimizar los recursos, liberalizar el mercado y promover la cooperación internacional. De otro lado, aparece “la teoría del desarrollo humano”, acogida en el Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo.

Las diferentes propuestas coinciden en señalar la globalización como factor y promotor de desarrollo, pero aportando diferentes posiciones interpretativas sobre el contenido y la dirección de este.

Así, esta teoría defiende la existencia de un nuevo proceso de desarrollo, caracterizado por nuevos procesos políticos, sociales y económicos, pero cuyas consecuencias últimas son objeto de debate en función de las variables de crecimiento utilizadas y los indicadores sociales a alcanzar:

- El bienestar material, en términos de crecimiento absoluto o relativo, a nivel global o local.
- La justicia social, en forma de cumplimiento de los derechos constitucionales, de las pretensiones de transformación social, de la igualdad de oportunidades, de las oportunidades vitales, del capital humano o del progreso de las capacidades.

- El grado de integración internacional y regional (comunicaciones, centros de toma de decisiones, transacciones financieras, etc.)
- El nivel de progreso tecnológico, en los campos de investigación, innovación y desarrollo (Mochón, 2006).
- La sostenibilidad medioambiental, en sus amenazas y sus potencialidades.
- El desarrollo comunitario, como criterio de sociabilidad y de protección social.

4.3. El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI

Tras la Segunda Guerra Mundial, numerosas economías experimentaron destacados y variados procesos de desarrollo, entre los que cabe destacar los siguientes:

- La rápida reconstrucción tras la guerra de Alemania y de Japón, emergiendo como nuevos líderes de la economía global.
- Un crecimiento económico nunca antes experimentado de Europa y de Norteamérica, al que siguió, especialmente en el caso del viejo continente, una desaceleración con un aumento mantenido de las tasas de desempleo.
- Surge el “Estado de bienestar” en Europa, repercutiendo tanto en la calidad de vida de los ciudadanos como en la carga financiera soportada por los estados.
- La aparición de Asia Oriental como región de excepcional crecimiento económico, acompañado de un notable desarrollo social y de una equidad relativa.
- En ciertas zonas de América Latina, una rápida expansión económica, que no estuvo acompañada por una reducción de la pobreza en la misma proporción.
- La veloz transformación de la economía de China a través del comercio y los mercados, pero sin llevar a cabo reformas a gran escala.
- La supresión de la dependencia alimentaria de muchos países del Tercer Mundo, Asia Meridional incluida.
- El agravamiento de las hambrunas en el África subsahariana, y una reducción de estas en países como India o China tras 1962.
- Un acusado incremento del volumen comercial internacional y del flujo de capitales a escala global.
- Un aumento de la longevidad en una buena parte del mundo, tanto en regiones de alto crecimiento económico como en aquellas con un crecimiento más bajo.

Las teorías del desarrollo evolucionaron siguiendo a sus dinámicas internas y a las observaciones empíricas, llevando la comprensión del desarrollo a un punto más completo que el de hace 50 años.

A pesar de esta mayor comprensión, persisten generalizaciones sesgadas y simplistas, como la afirmación de la irracionalidad de las intervenciones estatales en contraste con las virtudes de una economía pura de mercado. Aunque los beneficios del intercambio entre países son innegables, no se deben ignorar las posibilidades y logros de la actuación del Estado, ni considerar al mercado como un factor de éxito independiente de cualquier política del gobierno.

Muchas naciones de Europa Occidental han logrado la provisión de una educación y atención sanitaria públicas, que han jugado un papel esencial en los cambios sociales y económicos. Si bien puede ser un error fomentar un excesivo intervencionismo del Estado, un gobierno inactivo puede resultar igualmente perjudicial.

Amartya Sen (1998) rechaza la “clásica” oposición entre Estado y Mercado, Planificación y Rentabilidad. En su artículo “Las teorías del desarrollo a principios del siglo XXI” pone de relieve las diferencias entre las dos visiones del desarrollo:

1. La visión que concibe el desarrollo como un proceso cruel, basado en principios que resume como “sangre, sudor y lágrimas”, y a la que, utilizando las siglas de estas palabras en inglés, denomina BLAST (*blood, sweat and tears*, sangre sudor y lágrimas).
2. La visión que considera el desarrollo como un proceso amigable, que compara con la estrofa de los Beatles “Saldremos adelante con una ayudita de los amigos”. Esta ayuda consistiría en la interdependencia del mercado y en los servicios públicos. Sen denomina a este enfoque GALA (del inglés, *getting by, with a little assistance*).

4.3.1. Desarrollo y acumulación

Uno de los principios de la retórica BLAST es el del “sacrificio necesario” para el logro de un futuro mejor. El desarrollo exige la aceptación de ciertos perjuicios en el presente: bajas prestaciones sociales, desigualdad social, autoritarismo, etc. A pesar de que las diferentes teorías englobadas en BLAST difieran sobre las políticas necesarias, comparten una concepción poco benevolente del desarrollo, y consideran que una política laxa haría peligrar el proceso de desarrollo a largo plazo.

Una de las variantes del enfoque BLAST destaca la necesidad de niveles altos de acumulación. El ejemplo más significativo fue el rápido desarrollo económico de la Unión Soviética, que logró a través de la formación de capital. Se inspira en la lógica del “modelo de crecimiento”, manteniendo en el futuro inmediato niveles de vida bajos para promover una acumulación de capital acelerada y el crecimiento económico consiguiente, resolviendo el problema del desarrollo.

La predominancia de la acumulación de capital como fuente de crecimiento ha sido un pensamiento característico después de la Segunda Guerra Mundial. Las trayectorias de crecimiento óptimo obligan a menudo a limitar el nivel de bienestar en el corto plazo para obtener un beneficio futuro. Algunas variantes de esta visión limitan la noción de capital sólo al capital físico, olvidando la importancia de los recursos humanos. Esto supone un error, ya que todos los estudios empíricos sobre éxitos en el desarrollo económico han demostrado el papel fundamental de la acumulación de capital en su sentido más amplio.

Estas teorías que abogan por una fuerte acumulación presentan ciertos puntos defectuosos, que se relacionan principalmente con el desinterés al bienestar y la calidad de vida del presente y del futuro inmediato. El problema de la pobreza no puede ser ignorado, ni aun existiendo un posible mayor beneficio futuro.

La importancia de los recursos humanos transforma la naturaleza de las compensaciones intertemporales de bienestar, apareciendo el problema

entre bienestar presente y futuro. Se deben plantear fórmulas que correlacionen la productividad económica con la salud, la alimentación y otros ámbitos similares que tienen un efecto inmediato en el bienestar presente.

Algunos de los efectos del consumo social aparecen más allá de la productividad y del bienestar. La formación y la sanidad básica afectan significativamente a las tasas de fecundidad y mortalidad, siendo cruciales para el desarrollo económico. El enfoque GALA del desarrollo armoniza la interdependencia entre la mejora del bienestar social y el estímulo de la capacidad productiva y el desarrollo económico. La incorporación del factor de la interdependencia entre calidad de vida y productividad económica elimina la rígida dicotomía entre bienestar y rápida acumulación.

Otra consideración de algunos seguidores de la concepción BLAST es la necesidad de un trato preferente a los grupos empresariales para aumentar la capacidad productiva del país. De acuerdo con este enfoque, constituye un error dar prioridad a las medidas distributivas, ya que los beneficios llegarán a toda la población mediante un efecto “filtración” pasado un tiempo”.

A pesar de que es cierto que el desarrollo social por sí mismo no genera crecimiento económico, puede afirmarse que estimularía un crecimiento económico rápido e integrador si se complementa con políticas que favorezcan al mercado y promuevan la expansión económica.

Otra de las modalidades que cree en la “vía dura” del desarrollo opina que la eliminación de derechos humanos y otras renunciadas referentes a la democracia y los derechos civiles resultan necesarias en los primeros estadios del desarrollo. A pesar de la creencia general de que los derechos civiles y políticos obstaculizan el crecimiento económico, el notable desarrollo de países asiáticos como China o Corea del Sur no es prueba suficiente de que el autoritarismo fomenta el crecimiento económico.

Los estudios estadísticos sistemáticos no afirman las teorías que enfrentan derechos políticos con actividad económica. Aunque resulte difícil admitir la inexistencia de una relación entre estas variables, dada la importancia

intrínseca de los derechos humanos, defender su vigencia es necesario aún sin la demostración de que ésta mejore el crecimiento económico.

Se han de contemplar detenidamente, además de las estadísticas, los procesos causales que forman parte del crecimiento y el desarrollo económico de una nación. Las políticas que ayudaron al éxito de las economías de Asia Oriental incluían la libre competencia y la participación en el comercio internacional, así como altos índices de alfabetización y educación, una reforma agraria e incentivos a las inversiones, exportaciones e industrialización. Se han de esclarecer los procesos de causalidad, sin igualar simplemente antecedentes con causas.

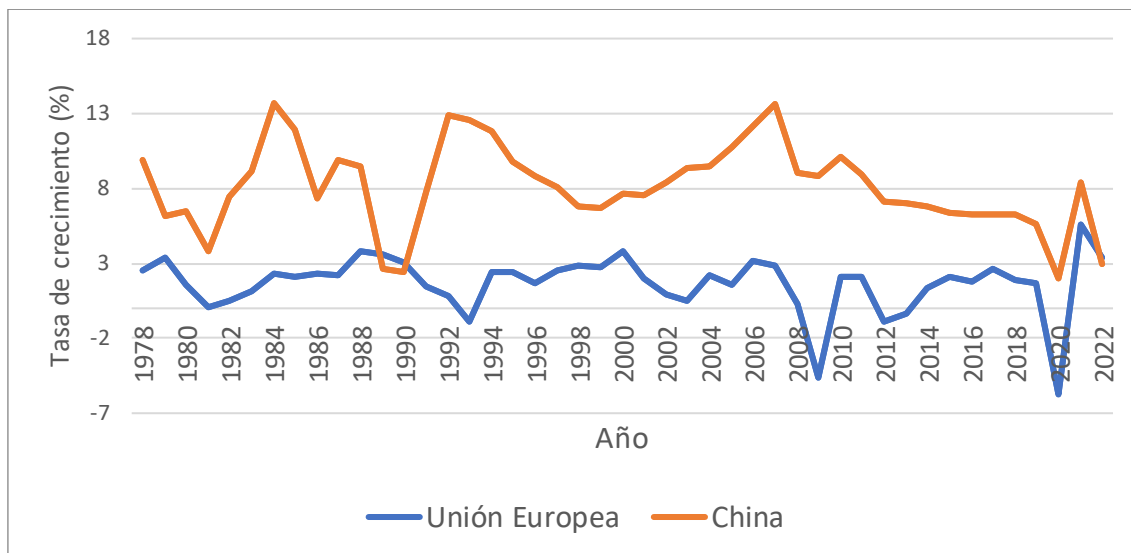
También se ha de considerar la relación entre los derechos civiles y políticos y la prevención de un desastre social mayor, ya que éstos incentivarían la asociación de un gobierno eficiente con el ejercicio de estos derechos. Por ejemplo, cabe señalar que ningún país con un gobierno democrático y una prensa más o menos libre ha sufrido hambrunas de grandes proporciones, no debiéndose despreciar el papel de los derechos en la prevención de las catástrofes.

Existen evidencias para considerar que estos derechos influyen positivamente en la dinámica de desarrollo, proveyendo de una protección frente a desastres y errores del gobierno. Una vez más, la visión GALA del desarrollo ofrece un marco más amplio para entender la suposición de que los estados autoritarios son precursores de un sólido progreso económico.

4.3.2. Análisis y diferencias de los modelos de crecimiento económico entre China y Europa.

Dos ejemplos que ilustran estas dos visiones de desarrollo son los diferentes modelos de desarrollo que han desarrollado por un lado la Unión Europea y por otro China desde hace varias décadas hasta la actualidad.

Gráfico 1. Tasa de crecimiento del PIB per cápita de China y la Unión Europea entre 1978 y 2022.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Por un lado, en estado del bienestar europeo ejemplifica la visión GALA. El estado del bienestar puede definirse como “un estado en el cual el poder organizado se utiliza deliberadamente (mediante la administración y la política) en un esfuerzo por modificar el juego de las fuerzas del mercado” (Briggs, 2000: 18). Esta intervención se desarrolla en tres modos característicos:

1. El estado del bienestar garantiza a la ciudadanía una ‘renta mínima’ al margen del valor de mercado de su trabajo o propiedades.
2. Minimiza las inseguridades, proporcionando apoyo a los ciudadanos y a sus familias frente a ciertas contingencias sociales, como la enfermedad, el desempleo o la vejez.
3. Proporciona un conjunto de servicios pactado, a los que tienen igual derecho de acceso todos los ciudadanos sin distinción de estatus o clase.

El “modelo social europeo” presenta diversas formas y manifestaciones institucionales, a pesar de ello, se puede identificar con aquel modelo que se basa en la solidaridad colectiva, y que resulta del conflicto y la cooperación social en los tiempos contemporáneos.

Durante el siglo XX, el auge y consolidación del estado del bienestar han posibilitado la cobertura de las necesidades básicas de los ciudadanos, a través de la provisión de seguridad de rentas, atención sanitaria, vivienda y educación. Existe una creencia generalizada de que el 'modelo social europeo' proporciona identidad y unidad sociales en la mayoría de los países de la Unión Europea, en contraste a otros sistemas de protección donde la individualización es un rasgo característico de las políticas del bienestar, como es el caso de Estados Unidos.

La construcción de redes de derechos y recursos materiales, para que la ciudadanía pueda participar activamente en la sociedad, es una preocupación básica que comparten las naciones europeas. La lucha contra la pobreza y la exclusión social juega un papel principal en el modelo social europeo (Flora, 1993; Ferrera, 1998; Scharpf, 2002).

Por otro lado, el modelo que ha desarrollado China las últimas décadas puede identificarse con una concepción BLAST del crecimiento económico. En diciembre de 1978, Deng Xiaoping, formuló su política de reforma económica y apertura al exterior.

El crecimiento de la economía china se apoya en los siguientes factores clave:

1. Gran cantidad de mano de obra, con salarios bajos pero crecientes. China es el segundo país más poblado del mundo (sólo por detrás de la India). El crecimiento económico se ha apoyado en los bajos costes de la mano de obra (en 2010 en torno a una décima parte de los costes europeos), aunque cabe destacar que han existido diferencias muy acusadas según la zona del país: los salarios en las ciudades con fuerte crecimiento, como Beijing y Shanghai, son menos competitivos, en especial en puestos de trabajo de nivel superior, para los que las empresas de capital extranjero ofrecen salarios altos para captar personal cualificado. Sin embargo, en las zonas rurales, en las que reside aproximadamente un sesenta por ciento de la población, la falta de incentivos los bajos precios de los productos agrarios, el encarecimiento de los factores productivos utilizados en la agricultura y la subida de los impuestos obligan a multitud de trabajadores del campo

a emigrar hacia las grandes ciudades del litoral y a aceptar salarios ínfimos.

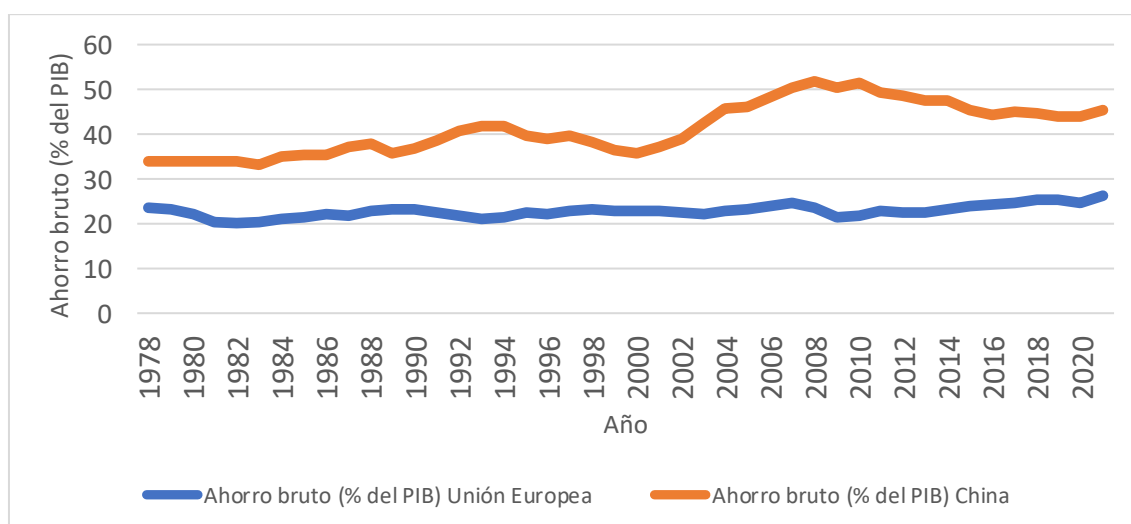
Además, se deben tener en cuenta los aspectos culturales, como la gran capacidad de trabajo de la población china y su voluntad de recuperar el papel hegemónico que, consideran, les fue arrebatado por occidente. Esta voluntad no es contemplada desde una perspectiva individualista, sino que se considera que el desarrollo de la familia, de la empresa, y país van intrínsecamente ligados al individuo, por lo que el éxito del país será el éxito del individuo

Por último, el modelo de crecimiento de la economía china no sólo se ha basado en una mano de obra abundante y barata, sino en un crecimiento importante de la productividad.

Estos cambios han provocado también consecuencias negativas, la continua llegada de jóvenes al mercado laboral y el ritmo de creación de empleo de la economía plantea problemas al gobierno. Durante los años de las reformas, el problema del paro es uno de los mayores motivos de inseguridad y crispación de la población china.

2. Una extraordinaria tasa de ahorro e inversión.

Gráfico 2. Ahorro bruto (% del PIB) de China y la Unión Europea entre 1978 y 2022.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La tasa de inversión en China alcanza niveles espectaculares, lo cual es debido al exceso de liquidez, a un fuerte incremento del superávit

comercial, a las grandes entradas de capital extranjero y al rápido crecimiento del crédito bancario.

China, además, tiene la mayor tasa de ahorro del planeta, consecuencia fundamentalmente, a la incertidumbre ante el futuro, al no existir un sistema generalizado de Seguridad Social. Mientras el resto del mundo lucha para aumentar el ahorro, China lucha por conseguir que su población ahorre menos y consuma más.

3. Impulso de las exportaciones y afluencia de capital extranjero.

Por último, las exportaciones han sido una de las bases fundamentales del crecimiento de la economía china y desde la incorporación del país a la OMC en el año 2001, el proceso de integración en el comercio exterior no ha hecho más que crecer.

Otra base importante del crecimiento económico en estas tres últimas décadas han sido las inversiones directas extranjeras (IDE). A principios del siglo XXI, China se convierte en el principal destino mundial de las inversiones exteriores, presentándose para las empresas de todo el mundo como la mayor promesa de desarrollo económico.

Hasta ahora, la inversión exterior en China buscaba beneficiarse, fundamentalmente, de los bajos costes laborales, pero no hay que olvidar el potencial de China como un mercado de consumo enorme.

Para el país asiático, la llegada de inversiones extranjeras ha sido atractiva principalmente, por el llamado “learning by doing” o “el aprendizaje por medio de la práctica”: gracias a las multinacionales que han llegado, la sociedad china aprende de la tecnología de los países extranjeros.

Como resultado de la llegada de inversiones extranjeras y del superávit comercial, las reservas oficiales de divisas que posee China posee las mayores reservas de divisas del mundo.

Cabe destacar, sin embargo, que en los últimos años, y tras este gran crecimiento económico, China está intentando cambiar la orientación de sus políticas. Tras años de crecimiento y de la eliminación de la pobreza absoluta, las autoridades chinas están cambiando sus prioridades políticas de perseguir cifras de crecimiento generales a equilibrar el crecimiento y la sostenibilidad.

En particular tratan de promover la "prosperidad común" para garantizar que todos los miembros de la sociedad puedan compartir los frutos del desarrollo económico. Otros fines perseguidos en los años más recientes son la búsqueda de la protección medioambiental, mediante la neutralidad de las emisiones de carbono y, por último, la promoción de una autosuficiencia de alta tecnología que resuelva el problema de los cuellos de botella que se crean en las cadenas de suministro, y que afectan a su economía.

Como puede apreciarse, los modelos de crecimiento tanto de China como de la Unión Europea presentan diferencias. El sacrificio de bienestar social que supone en un primer momento la aplicación de las medidas llevadas a cabo el país asiático puede asemejarse a la concepción BLAST, que exige la aceptación de ciertos perjuicios en el presente para el logro de un futuro mejor.

Por otro lado, China también ha desarrollado con el tiempo su propio sistema de bienestar social, que incluye prestaciones para mejorar aspectos como la educación la salud y la vivienda, aunque también es importante destacar que este sistema, que refleja las prioridades políticas del país asiático, difiere con el concepto europeo del "estado de bienestar", más ligado a la protección de los derechos individuales y en la participación ciudadana.

5. Teorías de crecimiento económico

¿Hay algo que pueda hacer el gobierno de la India para que su economía crezca como las de Indonesia o Egipto? Si la respuesta es sí, ¿qué exactamente? Si la respuesta es no, ¿qué ocurre en India que hace que así sea? Son asombrosas las consecuencias que para el bienestar de la humanidad entrañan preguntas como éstas: una vez que empieza a pensar en ellas, resulta difícil pensar en cualquier otra cosa.

Robert E. Lucas, Jr. (1988)

¿Por qué unos países son ricos y otros países son pobres? Desde tiempos de Adam Smith, los economistas se han hecho esta pregunta, aún sin una respuesta clara. El crecimiento económico puede definirse como el aumento de la renta o del valor de los bienes y servicios finales, producidos por una economía en un período de tiempo determinado. Para medir el crecimiento económico, los autores suelen utilizar la tasa de crecimiento (es decir, la variación porcentual de una variable entre dos instantes de tiempo) de la renta real per cápita.

La historia de la teoría del crecimiento se inicia a la vez que la historia del pensamiento económico. Los primeros autores clásicos, como los ya citados Smith, Ricardo o Malthus comenzaron a estudiar el tema y plantearon conceptos fundamentales. Las dos corrientes más recientes sobre este tema empezaron a desarrollarse en el pasado siglo XX.

La primera comenzó en la década de 1950 con el modelo neoclásico de crecimiento de Solow y Swan. El rendimiento decreciente de los factores que establecía como supuesto el modelo neoclásico provocaba que, a largo plazo, el crecimiento provocado por la acumulación de capital fuera insostenible, por ello, los investigadores introdujeron la tecnología como factor exógeno y motor del crecimiento en el largo plazo. A partir de este momento, las teorías de crecimiento alcanzan una elevada complejidad matemática, y los autores se centran cada vez menos en la aplicación empírica. A principios de los años

setenta, los macroeconomistas abandonan la teoría del crecimiento y pasan a centrarse en las investigaciones sobre los ciclos económicos y los fenómenos a corto plazo, refugiados en el aparente fracaso del paradigma keynesiano.

Tras dos décadas de “inactividad” la investigación en este campo resurgió a mediados de la década de 1980 con la publicación de la tesis doctoral de Paul Romer y continúa a día de hoy. Esta oleada arrancó con lo que hoy se conoce como teoría del crecimiento endógeno, ya que la nueva investigación se basa en la construcción de modelos en los que las tasas a largo plazo fueran positivas sin tener que suponer que alguna variable crecía de forma exógena.

A pesar de que el término “crecimiento económico” se suele referir al crecimiento de la renta o del Producto Interior Bruto (PIB) per cápita, en este trabajo se usarán también, en aras de la variabilidad léxica, los términos de desarrollo o progreso económico indistintamente, siguiendo a Arthur Lewis.

5.1. Los autores clásicos

Adam Smith (1776) concibe el desarrollo económico como un proceso de acumulación de transformación estructural y acumulación de cambios, circular y endógeno. Este proceso es el resultante de la relación de interdependencia que existe entre el crecimiento de la producción, la productividad y el empleo, la acumulación de capital y la expansión de los mercados.

El incremento del producto y la riqueza social viene determinado por las dinámicas de la productividad y la expansión del empleo de trabajadores productivos, que a su vez es el resultado de la acumulación de capital.

La productividad se determina por la acumulación de capital y la división del trabajo. Esta división es la organización de procesos productivos y la estructura en su conjunto el sector industrial, con una progresiva subdivisión y diferenciación del sector de las manufacturas en industrias individuales cada vez más especializadas.

Para Smith la división del trabajo es el resultado de la expansión de los mercados y del proceso de acumulación; al mismo tiempo, esta expansión de

los mercados depende del crecimiento productivo, la tasa de acumulación y la generalización del proceso de intercambio, es decir, de la división del trabajo; por último, la acumulación del capital depende del crecimiento de la producción. Por lo tanto, el proceso circular y acumulativo del crecimiento de la economía constituye un proceso “cerrado”.

Thomas Robert Malthus (1820) plantea que el crecimiento económico es friccionado por el comportamiento de la población, que muestra un incremento exponencial, así como por el exceso de ahorro y el consumo escaso; de ahí que sea preciso impulsar una mayor demanda, no como resultado de una mayor inversión, sino del incremento de la oferta. Ese incremento exponencial de la población es el factor que, en última instancia y al generar rendimientos decrecientes tras la disposición finita de tierra y un aumento limitado de la producción de alimentos, precipita el estado estacionario. Es evidente que el modelo económico de Malthus no incorpora la relevancia de la introducción de mejoras técnicas en la agricultura; aunque asume al salario de subsistencia como la principal alternativa reguladora de la brecha existente entre el comportamiento demográfico y la producción de alimentos.

David Ricardo (1817) desde una perspectiva deductiva que privilegia la abstracción y la contrastación lógica de algunos supuestos y sus implicaciones planteó que el crecimiento económico sería estimulado con el incremento del capital y la introducción del progreso técnico en la producción y, especialmente, en las tierras de limitada fertilidad; el factor del avance tecnológico termina por condicionar el excedente de producción y la tasa de beneficio del capital, en la medida en que los salarios se mantengan a niveles de subsistencia. Como consecuencia de una tasa de beneficios que se reduce al incrementarse el producto, la falta de incentivos para invertir también es reconocida por Ricardo como una de las condicionantes que llegan a friccionar el crecimiento económico. En tanto que el estado estacionario se gestaría con la aparición de rendimientos decrecientes a partir de la utilización intensiva de capital y mano de obra en una extensión fija de tierra que cada vez mostrará más una calidad y fertilidad inferior; más incluso, el crecimiento demográfico estimulado por el crecimiento económico, a decir de Ricardo, precipita la caída de la tasa de beneficio aunque los salarios reales se mantengan constantes; al emplearse

mayor cantidad de trabajo por unidad de producto, la acumulación de capital es detenida.

Paradójicamente, para el economista inglés el estancamiento de la economía deriva del mismo crecimiento económico. En suma, al aumentar la renta de la clase terrateniente, tras expandir su producción, tienden a disminuir los beneficios; pero esta tendencia también puede presentarse al aumentar la tasa de salarios como consecuencia del crecimiento de la población y de la demanda de alimentos. Estos rendimientos marginales decrecientes que frenan el crecimiento económico serían contrarrestados con la introducción del progreso técnico y con un comercio exterior que propicie la especialización en la producción.

Joseph Alois Schumpeter (1942) al esbozar su teoría de los ciclos económicos y reconocer el carácter fluctuante e inestable del capitalismo, asume que el crecimiento económico es impulsado a través de las innovaciones introducidas en la producción por un empresario innovador que adopta una actitud de riesgo en aras de propiciar con ellas acumulación de capital. Para el economista austriaco, el proceso económico atraviesa por una fase cíclica de crisis y recesión, y de ella sólo se saldrá al motivarse una fase de expansión estimulada por el papel crucial de la ciencia y la tecnología en la producción. Si estos cambios técnicos se tornan positivos, aumentarán los beneficios de la empresa que introdujo dichas innovaciones, situación que será imitada por otras empresas competidoras, que le disputarán la posesión de esos beneficios al incrementarse la inversión en el proceso de producción, de tal forma que, al generalizarse las innovaciones, se estimula el crecimiento de la economía. Pero esta introducción y generalización de las innovaciones muestran un límite al frenarse las inversiones y precipitarse de nueva cuenta una fase de contracción de la actividad económica que sólo será trascendida con la incorporación de nuevas innovaciones que orientarán el proceso económico hacia una fase de recuperación. En todo ello resulta importante, a decir de Schumpeter, un entorno institucional y social que brinde mínimas condiciones para la introducción de las innovaciones, así como un mercado financiero sólido que canalice recursos al empresario innovador que arriesga (Schumpeter, 1912). Como el progreso técnico explica las transformaciones y

fases de prosperidad del capitalismo, el pensador austriaco argumentó que la innovación consiste en un proceso de destrucción creadora que trastoca radicalmente la estructura económica desde dentro, al destruir incesantemente lo antiguo y crear elementos nuevos (Schumpeter, 1963:121). Modelos de crecimiento exógeno

Modelo de crecimiento de Solow

Fue publicado por primera vez por Robert Solow en 1956, en su artículo "A contribution to the Theory of Economic Growth".

Parte de los supuestos de rendimientos constantes a escala, rendimientos decrecientes de capital y trabajo¹, mercados perfectamente competitivos, progreso tecnológico y una economía cerrada (sin sector público).

El modelo de Solow puede representarse mediante un esquema circular, con tres relaciones que están representadas por las tres ecuaciones básicas del modelo.

El stock de capital por unidad de trabajo efectivo determina el nivel de producción por unidad de trabajo efectivo de un período.

$$\frac{Y}{AL} \equiv \frac{K^\alpha (AL)^{1-\alpha}}{AL} = \left(\frac{K}{AL}\right)^\alpha \left(\frac{AL}{AL}\right)^{1-\alpha} = \left(\frac{K}{AL}\right)^\alpha \Rightarrow \tilde{y} = f(\tilde{k}) = \tilde{k}^\alpha$$

La producción y la renta determinan los niveles de ahorro e inversión.

$$\tilde{i} = s\tilde{y}$$

El ahorro y la inversión determinan a su vez el stock de capital

$$\dot{\tilde{k}} = s\tilde{y} - (n + g + \delta)\tilde{k}$$

El equilibrio a largo plazo hacia un estado estacionario se produce cuando la acumulación de capital por unidad de trabajo efectivo es nula. En este modelo,

¹ Esto quiere decir que al aumentar un factor y dejar constante el otro, la producción aumentará, pero cada vez en menor proporción.

en el estado estacionario la producción por trabajador presenta una tasa de crecimiento igual a la tasa de progreso tecnológico.

Modelo de crecimiento de Ramsey-Cass-Koopmans

El modelo de Ramsey-Cass-Koopmans (1965) se diferencia del modelo de Solow en que explícitamente modela la opción de consumo en un punto en el tiempo, por lo que la tasa de ahorro es endógena (las decisiones de ahorro vienen determinadas por las decisiones óptimas de maximización de la utilidad de los consumidores). Como resultado, a diferencia del modelo de Solow, la tasa de ahorro no puede ser constante a lo largo de la transición hacia el estado estacionario.

5.2. Modelos de crecimiento exógeno

Modelo de crecimiento de Romer

Romer (1986) introduce un modelo con un crecimiento endógeno de la tecnología (a la que se refiere como generación de ideas), utilizándola como factor productivo. La diferencia entre las ideas y el resto de factores productivos es su no rivalidad, es decir, su uso en un proceso productivo no excluye su utilización en otro proceso productivo. La producción de nuevas ideas implica un coste inicial, y el precio de los productos generados a partir de ellas debe ser mayor que su coste marginal, para poder recuperar la inversión en investigación para la generación de nuevas ideas. La no rivalidad de las ideas implica que no tienen por qué presentar rendimientos decrecientes, permitiendo un crecimiento sostenido de la producción por trabajador. La generación de este nuevo conocimiento depende de la productividad de la investigación, que es constante, del número de trabajadores dedicados a ella y del stock previo de ideas.

En este modelo, el factor trabajo se divide entre el empleado en la producción de bienes y el empleado en la generación de ideas, siendo el porcentaje de trabajo asignado constante:

$$L_Y + L_A = L \Rightarrow \frac{L_Y}{L} + \frac{L_A}{L} = 1$$

La ecuación de acumulación del capital es la misma que en el modelo de Solow.

La descripción de la evolución en el tiempo de la tasa de crecimiento del stock de ideas (A) depende de si esta producción crece con el stock existente de manera proporcional, menor que proporcional o mayor que proporcional.

Modelo de crecimiento de Barro

Barro propone su modelo en 1990, con el artículo titulado "Government Spending in a Simple Model of Economic Growth". Es un modelo de crecimiento endógeno cuya pregunta central es qué tamaño y enfoque de la política fiscal optimiza el crecimiento económico de largo plazo.

El modelo de Barro incluye la producción de bienes públicos (como infraestructura) por parte del Estado, quien obtiene sus recursos a través de un impuesto. Cabe destacar que en el modelo de Solow original se asumía que el gobierno no participaba en la economía.

Se plantea la función de producción descentralizada por el mercado (1) y centralizada por el planificador (2)

$$Y = (1 - \tau)AK^\alpha G^{1-\alpha} \quad (1)$$

$$Y = AK^\alpha G^{1-\alpha} \quad (2)$$

donde K representa bienes privados y G representa bienes públicos.

Podemos así ver que el rendimiento marginal del capital privado es decreciente, pero el rendimiento marginal del capital total es constante.

Se tiene también una función de utilidad intertemporal planteada como:

$$\text{Max } \Omega = \int_0^\infty e^{-\rho t} u(c_t) dt = \int_0^\infty e^{-\rho t} \left(\frac{c_t^{1-\theta} - 1}{1-\theta} \right)$$

s.a. $\dot{k} = f(k) - c - (n + \delta)k$

Cuya solución lleva a las siguientes tasas de crecimiento:

| | Mercado | Planificador central |
|---------------------|---|---|
| $\frac{\dot{c}}{c}$ | $\frac{(1-\tau)A^{1/\alpha}\alpha\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}}-\delta-\rho}{\theta}$ | $\frac{A^{1/\alpha}\alpha(1-\alpha)^{\frac{1-\alpha}{\alpha}}-\delta-\rho}{\theta}$ |

Si comparamos estas tasas de crecimiento observamos que la obtenida con el mercado es menor a la del modelo con planificador. Esto se debe a que los inversores consideran el rendimiento neto después de impuestos. Entonces, al existir algún impuesto, los agentes invierten menos y se alcanza un equilibrio menor.

No obstante, lo que interesa a quienes diseñan e implementan políticas económicas en los países no planificados totalmente es saber la tasa de tributación que maximiza el bienestar de la población a largo plazo.

En el modelo de Barro hay una noción de complementariedad entre el sector público y privado. De hecho, conforme haya una mayor provisión de bienes públicos, el capital privado será más productivo. No obstante, si el sector público aumenta demasiado, el crecimiento disminuye. Gráficamente esto se podría representar como una curva de Laffer, modificando el título del eje vertical, que en este caso sería “crecimiento de largo plazo”.

Modelo de crecimiento de Lucas

El modelo de Lucas (1988) supone que los individuos venden sus bienes y servicios, producidos por su trabajo, en mercados competitivos, y utilizan los ingresos que generan para adquirir productos del resto de agentes productores.

El modelo propone dos tipos de shocks:

1. En primer lugar, un cambio aleatorio de las preferencias de consumo que supone un cambio en la demanda y el precio relativos de los diferentes bienes y servicios.
2. En segundo lugar, un cambio en la cuantía de dinero, controlada por el banco central, que provoca una modificación en el nivel general de precios, pero no cambia los precios relativos.

Los productores solo alterarán la cantidad de producción óptima si se produce un cambio en el precio relativo de su bien o servicio. La información imperfecta provoca que el productor desconozca si se trata de un cambio en el precio relativo o a nivel general, por lo que el productor atribuye una cierta probabilidad a cada una de estas dos posibilidades. Por tanto, la respuesta óptima del productor será cambiar su nivel de producción en función de la probabilidad asignada a que se trate de un cambio en el precio relativo. De esta manera la información imperfecta hace que los productores provean una cantidad no óptima de sus bienes.

A su vez, esto implica una pendiente positiva de la oferta agregada. Si el nivel general de precios aumenta, los productores intuirán, equivocadamente, un aumento en el precio relativo, y por lo tanto aumentará la producción agregada. La curva de oferta agregada tiene pendiente positiva debido a que los productores erran al elegir el nivel de producción.

Los bancos centrales pueden verse tentados a aumentar el dinero en circulación para incrementar el nivel general de precios y la producción de los agentes. Cuando los cambios en la cantidad de dinero no son observados por los productores implican cambios en el nivel general de precios y en la producción agregada, sin embargo, si los productores observan este cambio solo influirá en el nivel general de precios, y no provocará efectos reales.

En esto se basa la famosa crítica de Lucas, si las autoridades encargadas de la elaboración de las políticas públicas intentan aprovecharse de estas relaciones entre variables agregadas, pueden llevar a la quiebra de estas relaciones.

5.3. Convergencia

Los modelos teóricos de crecimiento económico suelen predecir que habrá convergencia, es decir, que los países pobres verán aumentar sus rentas a mayor velocidad que los ricos.

En las tasas de crecimiento de la renta influyen muchísimos factores. Podemos apuntar aquí algunos que parecen ser muy importantes:

- las decisiones políticas de los gobernantes
- la estructura jurídica del país
- el grado de educación de sus habitantes
- el nivel tecnológico
- el grado de desarrollo inicial o volumen de capital pre-existente

El economista Sala-i- Martin propuso en 1990 la distinción entre dos tipos de convergencia que él llamó beta-convergencia y sigma-convergencia. Esa terminología se ha convertido rápidamente en un estándar entre los expertos.

Se dice que entre diversos países ha habido beta-convergencia si se observa que los países pobres han crecido más que los países ricos. Mejor dicho, si se puede demostrar que el hecho de tener una renta menor que la media de los demás países está asociada a unas tasas de crecimiento más altas. La expresión "beta" se refiere a un parámetro que serviría para medir la velocidad de esa convergencia. Cuanto mayor sea beta, mayor será la velocidad de convergencia.

Existe sigma-convergencia si la dispersión y las desigualdades entre países baja con el tiempo. Para que haya sigma-convergencia es necesario que haya beta-convergencia, es decir, para que haya convergencia del tipo que sea es necesario que los pobres tiendan a crecer más que los ricos. Pero para que haya sigma-convergencia es necesario además que los "otros factores" no actúen en sentido contrario.

Sin embargo, a pesar de que los modelos predicen la convergencia, los datos de la realidad parecen indicar justamente lo contrario.

Andrés y Doménech (2020) revisan el comportamiento de la distribución de las rentas per cápita en 120 países de la Penn World Table (PWT). En cuanto a la sigma-convergencia, la evidencia muestra que entre 1960 y 1990, años de rápido crecimiento, no se había producido en los niveles de bienestar un acercamiento efectivo. A fecha del estudio, en el año 2020, la disparidad en las rentas per cápita era mayor que treinta años atrás, y los datos no indican una reversión de esta situación en el largo plazo. Si que aprecian convergencia, sin embargo, entre los 24 países de la OCDE entre 1960 y 1975, aunque esta se ralentiza tras la recesión de los años setenta.

De forma similar, los autores tampoco encuentran evidencias de beta-convergencia en los países de la muestra (los 120 países de la PWT), pudiéndose apreciar que las economías más pobres han tendido a crecer en término medio menos que las más ricas. Los países de la OCDE se encuentran en su mayoría entre el 2,0% y el 3,5% de crecimiento medio, mientras que un amplio número de países de África y Sudamérica han crecido por debajo del 1,0% anual. Al igual que en la sigma-convergencia, sí que se observa beta-convergencia dentro de los países de la OCDE, y también entre las regiones europeas y entre los distintos estados de Estados Unidos.

Alcidi (2019) destaca tres tendencias en los patrones de convergencia dentro de los países de la Unión Europea:

1. Primero, una fuerte convergencia desde el comienzo del siglo XXI entre los Estados miembros, dirigida por las dinámicas Este-Oeste.
2. Segundo, muchas regiones del sur de Europa, tanto en países de nuevo ingreso como ya pertenecientes a la Unión, parecen no lograr seguir el ritmo del resto de la Unión Europea.
3. Por último, en el caso de los países del sudeste, se da una fuerte divergencia interna. Este patrón es común para todos los nuevos miembros del este. Se observa una fuerte evidencia de que las capitales regionales crecieron de una forma desproporcionalmente superior al resto del país debido a las fuerzas de aglomeración.

5.4. Determinantes del crecimiento económico en el siglo XXI.

Siguiendo a Barro (2003), se pueden establecer dos grandes grupos de variables determinantes en el crecimiento económico.

1. El primer grupo estaría formado por niveles iniciales de variables estado, como el stock de capital (tanto capital físico como capital humano).

Solow, en su artículo *Technical Change and the Aggregate Production Function*, (1957) inicia la formulación de la contabilidad de crecimiento, es decir, tratar de contabilizar qué porcentaje del crecimiento del PIB de un país corresponde a cada factor. En este trabajo inicial, Solow mide la contribución a la tasa de crecimiento agregada de tres variables: el crecimiento del capital, el crecimiento del trabajo (que se considera igual al capital humano) y el progreso tecnológico.

El progreso tecnológico no es directamente observable, pero puede ser calculado mediante la diferencia entre el crecimiento agregado y el crecimiento ponderado de los factores medibles (es decir, trabajo y capital, fáciles de obtener a través de la contabilidad nacional). Esta diferencia, también es conocida con los términos residuo de Solow y productividad total de los factores (PTF), y se define como la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa media de crecimiento de los factores utilizados para obtenerla.

Los resultados de este trabajo empírico mostraron que la acumulación de factores representaba tan solo el 12.5% del crecimiento, mientras que el 87.5% restante se debía a este residuo de Solow. Este modelo neoclásico también predice que para economías más ricas (con capitales iniciales más altos), el crecimiento se produce a una tasa menor.

En su artículo *“Economic Growth in a Cross-Section of Countries”* Barro (1991) inicia lo que hoy se conoce como literatura empírica del crecimiento. Para una muestra de 98 países en el período 1960-1985 observa que el crecimiento del PIB está positivamente

relacionado con el capital humano inicial y las variables relativas a la estabilidad política, sin embargo se encuentra inversamente relacionado con el PIB inicial, la inversión gubernamental y las distorsiones del mercado.

2. Variables políticas y características nacionales, algunas de ellas establecidas por la actividad gubernamental y otras por agentes privados, entre estas encontramos el gasto de gobierno, la apertura internacional, fertilidad, indicadores de estabilidad económica e indicadores sobre democracia y estado de derecho. La evidencia de la importancia de la PTF en el crecimiento ha provocado una búsqueda de otros posibles determinantes del crecimiento económico, donde muchos candidatos han sido propuestos. En la recopilación realizada por Darlauf y Quah (1999), éstos reunieron un total de 87 determinantes potenciales de crecimiento estudiados en la literatura. En una posterior recopilación por Durlauf et al. (2005), el número de los determinantes se había elevado hasta los 145.

Se ha seleccionado una submuestra de las variables más estudiadas:

5.4.1. Democracia

La influencia de la democracia en el crecimiento económico ha sido ampliamente estudiada, a día de hoy, no existe consenso entre los autores.

Barro (1996) en su artículo *Democracy and Growth*, es, años más tarde, uno de los primeros autores en estudiar cómo afecta la democracia al crecimiento económico.

Para llevar a cabo su estudio, Barro utiliza el indicador de derechos políticos diseñado por Raymond Gastil para el índice *Freedom in the World* de Freedom House. La puntuación de Freedom House se basan en un análisis cualitativo, con preguntas sobre derechos políticos (que incluyen cuestiones sobre el proceso electoral, pluralismo y participación política, funcionamiento de Gobierno y derechos políticos discrecionales)

y libertades civiles (con preguntas sobre la libertad de expresión y religiosa, derechos asociativos y organizativos, imperio de la ley y autonomía personal y derechos individuales). Las respuestas arrojaban una puntuación de 1 (más libre) a 7 (menos libre), que es transformada por Barro en un índice de 1 a 0 (siendo 0 la puntuación correspondiente a los países menos libres, correspondiente al 7 de Gastil).

Tras analizar una muestra de 100 países entre los años 1960 y 1990, concluye que existe un efecto débil de la democracia en el crecimiento económico, y que este no es lineal: a mayores niveles de democracia, el crecimiento aumenta hasta un punto a partir del cual disminuye, aunque la democracia siga aumentando.

Shen (2002) analiza las economías de 40 países antes y después de su democratización. La evidencia empírica muestra una mejora en el crecimiento tras la aparición de la democracia, además de un crecimiento más estable que bajo regímenes autoritarios. Los datos también muestran que los países más ricos experimentan una disminución del crecimiento tras la transformación democrática, mientras que en los países más pobres el crecimiento se acelera.

Aghion et. Al (2007) a través de un estudio detallado de diferentes sectores económicos, encuentran que aunque el efecto de la democracia es débil en el crecimiento de la economía agregada, este crecimiento difiere entre los diferentes sectores. Los derechos políticos producen un efecto positivo en los sectores más tecnológicos, sin embargo, no producen efecto o producen un efecto negativo en los sectores menos tecnológicos. Una posible explicación se encuentra en el hecho demostrado de que las menores barreras de entrada y a mayor apertura comercial de un país favorece la entrada de sectores más cercanos a la frontera tecnológica.

En estudios más recientes sobre países emergentes como Narayan et al (2011) o Bozkurt et al. (2018), tampoco encuentran una respuesta

uniforme al efecto de la democracia, que afecta de manera diferente según el país estudiado.

Narayan et al. (2011) investiga en qué sentido funciona la relación crecimiento-democracia, es decir, si la democracia facilita el crecimiento económico, o, por el contrario, si es el crecimiento económico el que favorece la democracia. Para ello, se toma una muestra de 30 países del África subsahariana y concluyen que para la mayor parte de los países no hay una relación sistemática entre la democracia y el crecimiento económico.

A pesar de que la mayor parte de la muestra apoya empíricamente lo que llaman “hipótesis escéptica”, también encuentran evidencias para la hipótesis de que la democracia provoca crecimiento económico para cinco países, evidencias para la hipótesis contraria (que en el largo plazo la democracia causa un efecto negativo en el crecimiento económico) para dos países, y para la hipótesis de Lipset, encuentran evidencias que la sustentan para cinco países.

El sociólogo político estadounidense Seymour Martin Lipset (1959) fue el primero en estudiar, con una base empírica, la relación entre crecimiento económico y democracia, dando lugar con su artículo “Some social requisites of democracy: economic development and political legitimacy” a la llamada “hipótesis de Lipset”. Esta hipótesis defiende que, a largo plazo, el crecimiento del PIB real provoca un “crecimiento” de la democracia.

Bozkurt et al. (2018) utilizan la metodología del panel de datos para el análisis de 8 economías emergentes entre 1972 y 2016. De nuevo, los resultados encontrados no son uniformes: mientras el aumento del nivel de democracia en Brasil, Chile, India y Turquía afecta positivamente al crecimiento económico, en Argentina, China, Indonesia y Sudáfrica el efecto es negativo.

5.4.2. Educación

A diferencia de la influencia de la democracia, cuyo efecto no parece estar claro, sí que existe un relativo consenso en la influencia positiva de la educación en el crecimiento económico. La educación ha sido medida por los autores con diferentes variables, como el nivel educativo en general, el nivel educativo por sexos o la proporción de estudiantes de diferentes niveles educativos.

Los estudios con regresiones entre países han aumentado en los últimos años. El uso de datos agregados ha venido motivado por dos razones: en primer lugar, la relación entre educación y crecimiento puede generar conocimientos sobre las teorías endógenas de crecimiento y a discriminar entre teorías alternativas. Y segundo, las estimaciones con datos agregados pueden capturar retornos externos que son olvidados con datos microeconómicos.

En Barro (2013), utilizando la misma metodología que en Barro y Lee (1994) y Barro (1996), se encuentra una relación positiva entre el rendimiento académico y el crecimiento. La variable utilizada es el promedio de años de escolarización en niveles de educación secundarios y terciarios para hombres mayores de 25 años. El artículo también analiza otras medidas de la calidad y la cantidad de la educación, como la escolaridad femenina, el nivel educativo y el éxito escolar en la escuela primaria.

El estudio arrojó varias conclusiones: para un determinado nivel de PIB inicial, un mayor stock inicial de capital humano (resultante de mayor nivel educativo) incrementa la ratio de capital humano/capital físico. Que esta ratio sea mayor implica un mayor crecimiento económico a través de dos canales. Primero, un mayor capital humano facilita la absorción de tecnología avanzada procedente de países más desarrollados. Este canal es probable que sea especialmente importante para la escolarización en niveles secundarios y superiores. Segundo, el capital humano tiende a ser más difícil de ajustar que el físico, por tanto, un país que empieza con una ratio superior de capital humano/físico, tiende a crecer más rápido ajustando el capital físico.

Respecto a los años de escolarización, se evidencia un efecto significativo y positivo del nivel educativo en niveles secundarios y superiores para los hombres mayores de 25 años en el crecimiento económico. El coeficiente estimado implica que un año más de escolarización aumenta la ratio de crecimiento en un 0.44% al año. Como se ha mencionado, esto puede deberse a la mejor absorción de nuevas tecnologías.

El nivel educativo de las mujeres para etapas secundarias y superiores resultó no tener ningún impacto significativo. Una posible explicación a esto es el seguimiento en muchos países de prácticas discriminatorias que impiden la explotación eficiente de las mujeres bien educadas en el mercado laboral formal. Estas prácticas implican que una mayor inversión en la educación superior femenina no recaiga en un mayor crecimiento.

El nivel educativo en primaria resulta no significativo para los dos sexos. La mayor importancia de niveles superiores de educación apoya la idea de que la educación facilita el crecimiento a través de una mejor absorción de las nuevas tecnologías, pero no hay que olvidar que la educación primaria es indispensable para continuar la formación.

Otros trabajos que encuentran una relación positiva de la educación en el crecimiento son Krueger and Lindahl (2001), que concluyen un impacto positivo de la educación global en el crecimiento, y añaden que los países que mejoren sus sistemas educativos son más proclives a efectuar simultáneamente cambios en otras políticas que aumenten el crecimiento, y Knowles et. Al (2001), que además destacan la importancia de la educación femenina en el aumento de la productividad laboral, a pesar de la falta de homogeneidad en la literatura de la influencia de la educación femenina, uniéndose a otros autores como Hill y King (1993) que también encuentran un impacto positivo de la educación femenina.

En contraposición con estos estudios, que estudian la cantidad de educación (medida en años o nivel educativo), muchos autores reclaman la mayor importancia de la calidad educativa. Barro (1991) encuentra una relación negativa entre la ratio profesor-alumno y el crecimiento

económico, lo que concuerda con la idea de que a más alumnos por profesor, peor calidad educativa y peor capital humano inicial, que desemboca en un menor crecimiento. Hanunshek y Kimko (2000) determinan que las puntuaciones en exámenes internacionales, indicador de la calidad educativa, importan más que los años de escolarización para el subsiguiente crecimiento económico.

Habibi y Zabardast (2020) estudian cómo la educación y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) afectan al crecimiento económico analizando diez países del Medio Este y veinticuatro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Sus resultados indican que, en países con mejor acceso a la educación, las TIC tienen un impacto positivo mayor en el crecimiento económico, lo que sugiere que la educación es indispensable para que el acceso a las nuevas tecnologías genere un valor económico, estando este resultado en línea con el encontrado por Donou-Adonsou (2019).

5.4.3. Etnicidad y lenguaje

Aunque existe una menor literatura al respecto, debido a la dificultad para medir la etnicidad, la mayoría de los estudios relativos encuentran una relación negativa entre la diversidad etnolingüística y el crecimiento económico.

Easterly y Levine (1997) utilizan varias variables para evaluar la hipótesis de que la división étnica de un país afecta al crecimiento para una muestra de países africanos en el siglo XX.

En primer lugar, utilizan una medida de la fragmentación etnolingüística, que mide la probabilidad de que dos individuos seleccionados aleatoriamente en un país pertenezcan a diferentes grupos etnolingüísticos. La mayoría de los países con más fragmentación corresponden a países africanos, mientras que países con un rápido crecimiento, como Japón, presentan las mayores homogeneidades.

Los autores también evalúan dos variables relativas al idioma. La primera representa la proporción de la población cuya lengua de uso doméstico es la misma que la oficial de cada país. De nuevo, para los

países africanos, casi un 90% de la población no utiliza en su entorno la lengua oficial del país. La segunda variable mide la proporción de la población que no habla la lengua oficial del país.

Los resultados arrojan una relación negativa entre la fragmentación étnica y el crecimiento: el lento crecimiento de África está asociado con una baja escolaridad, inestabilidad política, sistemas financieros poco desarrollados, mercados de divisas extranjeras distorsionados e infraestructuras pobres. A su vez, estas variables están altamente relacionadas con una mayor diversidad étnica, por lo que esta heterogeneidad se relaciona negativamente con el crecimiento económico.

Los resultados que arroja el estudio de Masters y Mcmillan (2001) coinciden con estas conclusiones, concluyendo una relación significativa y negativa de la heterogeneidad lingüística en el crecimiento económico para un gran número de países entre 1960 y 1990.

Por último, Alesina et. Al (2003) también determina la significación de las variables relativas a fragmentación étnica y lingüística. Ejemplifica esto con países como Etiopía y Nigeria, ambos con una alta heterogeneidad y un bajo crecimiento, debido en parte a conflictos étnicos que dificultan el avance económico.

5.4.4. Variables financieras

Diferentes variables han sido utilizadas para indagar en la relación entre el mundo financiero y el desarrollo económico. Entre los estudios existentes se encuentra una fuerte evidencia de que un mayor desarrollo financiero repercute en un aumento del crecimiento económico.

Algunas de las variables más utilizadas son las relativas a los mercados de valores y el sector bancario. Levine y Zervos (1998) analizan datos de 47 países entre 1976 y 1993 para estudiar la relación entre los mercados de valores y el desarrollo bancario con el crecimiento económico. Para medir el desarrollo del mercado de valores se utilizan indicadores de su tamaño, su liquidez y medidas de integración

internacional. Para aproximar el desarrollo bancario, utilizan el valor de los préstamos otorgados por los bancos comerciales y otros bancos que aceptan créditos al sector privado dividido entre el PIB. Los resultados muestran que ambas variables están positiva y robustamente correlacionadas con el crecimiento, la acumulación de capital y el aumento de la productividad.

Bekaert et. Al (2001) analizan siete indicadores diferentes de liberalización del mercado de valores, entre otras variables como indicadores demográficos y macroeconómicos, desarrollo financiero, calidad de las instituciones y ecosistema legal, para realizar una regresión que explique el crecimiento del PIB. Los datos utilizados comprenden cuatro muestras de 95, 75, 50 y 28 países respectivamente. Se encuentra una relación positiva entre el crecimiento económico y la liberalización del mercado de valores (es decir, que los inversores extranjeros puedan realizar transacciones con los valores nacionales y viceversa). El coeficiente en la principal variable de liberalización informa de un aumento de hasta el 1% en el crecimiento anual del PIB.

Beck y Levine (2004) también encuentran una relación positiva entre el desarrollo de los mercados de valores y el crecimiento tras analizar una muestra de 40 países en desarrollo y desarrollados entre 1975 y 1998. Sin embargo, determina que la estructura de este mercado financiero, medida por la importancia relativa de los mercados bursátiles frente a los bancos y las restricciones regulatorias a las actividades bancarias, no parece ser determinante en el desarrollo económico.

Berthelemy y Varoudakis (1996) afirman que la causalidad entre el desarrollo financiero y el crecimiento corre en ambos sentidos. El crecimiento en la economía real hace que el mercado financiero se expanda, incrementándose por tanto la competencia bancaria y la eficiencia. El desarrollo del sector bancario, a su vez, aumenta el rendimiento neto de los ahorros y mejora la acumulación de capital y el crecimiento.

5.4.5. Geografía

La influencia de la geografía en el desarrollo económico ha sido estudiada mediante diferentes factores, entre los que se encuentran la latitud absoluta, la ecología de las enfermedades, los días de heladas, si se trata de un estado sin litoral o la longitud de este, la tierra cultivable, la cantidad y variabilidad de la lluvia y las temperaturas máximas.

Sala-i-Martin (1997a, 1997b), Bloom y Sachs (1998), Easterly y Levine (2001) y Rodrik, Subramanian y Trebbi (2004) encontraron una relación positiva y significativa entre la latitud absoluta y el crecimiento, es decir, que estar más alejado del ecuador favorece el aumento del PIB. Una de las conclusiones obtenidas indica que dos tercios del déficit del crecimiento africano se debe a condiciones no económicas como estos factores geográficos.

5.4.6. Gobierno

Se han utilizado multitud de variables para investigar la influencia del gobierno en el crecimiento económico: el crecimiento en el nivel de consumo, el déficit, la inversión, los gastos militares o los impuestos, entre otras.

El grado de gasto gubernamental ha sido una de las variables más analizadas: Barro (1991, 1996 y 1997) y Sachs and Warner (1995) han encontrado una relación negativa entre esta variable y el desarrollo económico.

Barro (1991) analiza a través de la estimación de una regresión la influencia del nivel de consumo del gobierno (y de otras variables) para una muestra de 98 países entre 1960 y 1985. En estudios anteriores (Barro, 1989,1990) el autor había descubierto una relación negativa entre la ratio de gasto en consumo real del gobierno en relación con el PIB real y el crecimiento y la inversión, ya que el consumo del gobierno no tendría efecto directo en la productividad privada, pero disminuiría el ahorro y el crecimiento a través de efectos de distorsión de los impuestos y de los programas de gasto del gobierno. En este estudio el gasto del gobierno es medido por los datos recogidos por Summers y

Heston (1988), que miden la ratio compras del consumo real del gobierno en relación al PIB real, menos la ratio del gasto nominal del gobierno en educación y defensa respecto al PIB nominal (ya que el gasto en educación y defensa es más similar a inversión pública que a consumo público). Los resultados indican una relación negativa entre este gasto en consumo del gobierno y el crecimiento económico. En Barro (1996) y Barro (1997) se utiliza la misma variable obteniendo la misma conclusión: un mayor volumen del gasto improductivo del gobierno (y los impuestos asociados a este) reducen el crecimiento para un valor inicial de PIB.

Caselli, Esquivel y Lefort (1996), sin embargo, encuentran una relación positiva entre la ratio gasto del gobierno/ PIB (sin gastos militares y educativos). Este diferente resultado puede proceder de la corrección que estos autores realizan de las dos fuentes de inconsistencia existentes antes de 1996 en la literatura: los efectos de las correlaciones individuales y las variables explicativas endógenas.

5.4.7. Salud

La esperanza de vida ha sido ampliamente utilizada como proxy para evaluar el impacto de la salud en el desarrollo económico. La totalidad de los estudios analizados encuentran una relación positiva y estadísticamente significativa entre la salud y el crecimiento de los países: Bloom, Canning y Sevilla (2004), Barro y Lee, Bloom y Malaney (1998), Bloom y Sachs (1998), Bloom y Williamson (1998), Hamoudi y Sachs (2000) y Gallup et al. (2000).

Gallup et al. (2000) realizan diversas regresiones para establecer el impacto de la malaria en el crecimiento económico para una muestra de países entre 1965 y 1990. Teniendo en cuenta el nivel de pobreza inicial, la política económica, la localización tropical y la esperanza de vida (entre otros factores), descubrieron que los países con una alta presencia de malaria crecían un 1.3% menos por persona y por año, y que una reducción del 10% en la malaria estaba asociado con un

incremento del 0.3% en el crecimiento. Los autores argumentan que este significativo impacto en el crecimiento de la malaria es debido a los efectos de por vida de la enfermedad, que repercute en el desarrollo cognitivo y en los niveles de educación y del tiempo perdido o desperdiciado en el aula debido a la enfermedad. Estos efectos negativos pueden extenderse a otras enfermedades, reafirmando la influencia positiva de la salud en el crecimiento económico.

Bloom, Canning y Sevilla (2004) estiman un modelo de función de producción de crecimiento económico agregado que incluye dos variables que los microeconomistas han identificado como componentes fundamentales del capital humano: experiencia laboral y salud. En sus conclusiones defienden que la esperanza de vida produce un efecto real en la productividad, y no es el resultado de que actúe como proxy de la experiencia del trabajador.

Sin embargo, cabe destacar que a pesar del efecto positivo de una mejora en el estado de salud de la población del país en su crecimiento económico, el aumento de la esperanza de vida ligado a esta mejora puede ser perjudicial para el crecimiento económico cuando ya se parte de niveles más altos (Kunze, 2014) debido al gasto que el envejecimiento de la población acarrea para un país.

5.4.8. Desigualdad

En contraste con la esperanza de vida, no muchos autores han estudiado el impacto de la desigualdad y no han dado una respuesta uniforme. Alesina y Rodrik (1994) y Knowles (2001) encuentran que la desigualdad tiene un efecto negativo.

Alesina y Rodrik estudiaron la relación entre política y crecimiento económico con un modelo de crecimiento endógeno con conflicto distributivo entre agentes dotados de participación variable de capital y trabajo. Encuentran varios resultados sobre el nivel de propiedad del individuo medio, el nivel de tasación, la redistribución y el crecimiento. Las políticas que maximizan el crecimiento son óptimas sólo para gobiernos que se preocupan únicamente de capitalistas puros. Cuanto

mayor sea la desigualdad de riqueza e ingresos, mayor será la ratio de impuestos y menor el crecimiento. Los autores muestran resultados que muestran que una mayor desigualdad en la propiedad de la tierra y en los ingresos está negativamente correlacionada con el posterior crecimiento económico.

Knowles detecta en los trabajos previos sobre la relación entre desigualdad de ingresos y desarrollo económico la utilización de datos medidos de manera poco consistente. A pesar de que corrige esta inconsistencia en su estudio, también encuentra una correlación negativa entre estas dos variables, utilizando datos robustos de una muestra de países en desarrollo.

Al contrario que estos dos estudios, Forbes (2000) estima el crecimiento como una función de la desigualdad inicial, los ingresos, el capital humano masculino y femenino, las distorsiones en el mercado y el país y período, y concluye que en el corto y medio plazo un incremento en el nivel de desigualdad tiene una relación positiva con el crecimiento económico.

5.4.9. Inflación

Bruno y Easterly (1998) determinan que el crecimiento disminuye bruscamente tras períodos de crisis con alta inflación, y luego se recupera fuerte y rápidamente tras caer este aumento de precios.

Motley (1998) y Li y Zou (2002) también encuentran una relación negativa entre inflación y crecimiento: el primero resuelve a través de un modelo de Solow con datos de países durante 30 años que la disminución en cinco puntos porcentuales de la inflación entre 1970 y 1980 incrementó la ratio de PIB/persona entre 0.1 y 0.5 puntos porcentuales. Los segundos, utilizando un panel de datos, concluyen que la inflación empeora la distribución del ingreso, aumenta la participación en el ingreso agregado de las rentas más altas y reduce la tasa de crecimiento económico.

5.4.10. Estabilidad política, población y efectos regionales

Todos los estudios revisados han encontrado una relación negativa entre la inestabilidad política y el crecimiento económico, entre ellos, estudios vistos anteriormente como Barro (1991), Barro y Lee (1994), Alesina et al. (1996), Caselli, Esquivel y Lefort (1996) y Easterly y Levine (1997).

En 1985, Kormendi y Meguire observaron, mediante el estudio de 47 países la relación entre el crecimiento y las variables que se habían propuesto hasta entonces para explicarlo, entre ellas el crecimiento de la población, incluido dentro de las hipótesis neoclásicas junto con las condiciones iniciales. La relación de éste con el desarrollo económico resulta ser negativa, resultado que confirman años después autores como Mankiw, Romer y Weil (1992), Kelley y Schmidt (1995) o Bloom y Sachs (1998).

El efecto de la región en el crecimiento económico varía según la zona geográfica que se tenga en cuenta. En Barro (1996) se encuentra una relación positiva entre la latitud absoluta y el desarrollo económico.

Barro y Lee (1994) y Barro (1997) muestran una relación positiva entre la variable ficticia para el este de Asia y el crecimiento, aunque esta relación resulta no ser significativa.

En artículos como Barro (1991), Easterly y Levine (1997) o Sala i Martin (1997a, 1997b) se encuentra una relación negativa entre el crecimiento económico y las variables que indican la pertenencia a América Latina o a África subsahariana.

5.4.11. Capital social

El concepto de capital social ha generado una amplia literatura desde la década de 1990, y se pueden encontrar numerosas definiciones y propuestas de cómo abordarlo o medirlo. Todas ellas tienen en común el papel destacado que se le da a las redes sociales para intercambiar y conseguir recursos sociales, o, dicho de otro modo, cómo los recursos en posesión de cierto individuo posibilitan o inhabilitan las acciones de otros.

Bourdieu (1986) define el capital social como “los vínculos con una red duradera de relaciones institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos”. En una investigación más actual, Carrillo Álvarez y Riera Romaní (2017) entienden el capital social como el conjunto de redes de relaciones, acciones colectivas, estructura social y confianza.

Hall y Jones (1999) afirman que los países obtienen altos niveles de producción por trabajador en el largo plazo por dos motivos: la consecución de elevadas tasas de inversión tanto en capital físico como humano, y la utilización de estos dos capitales o inputs con un alto nivel de productividad. El análisis que realizan sugiere que el éxito en cada uno de estos dos frentes está impulsado por la infraestructura social. El desarrollo económico de un país a largo plazo estaría determinado en primer lugar por las políticas de las instituciones y del gobierno que construyen el medio económico dentro del cual los individuos y las empresas invierten, crean y transfieren ideas y producen bienes y servicios. Los autores defienden que la gran variación en la producción por trabajador entre países sólo se ve parcialmente explicada por las diferencias en capital físico y logros educativos. Las diferencias en la infraestructura social entre países causan disparidades en la acumulación de capital, niveles educativos, entretenimiento y productividad, que acaban conllevando las grandes diferencias en ingresos.

Rupasingha, Goetz y Freshwater (2000) examinan el efecto del capital social en el crecimiento económico mediante un análisis de regresión lineal con datos de condados estadounidenses. Los resultados sugieren que el capital social o el compromiso cívico es un importante e independiente determinante en el crecimiento económico de los condados de los EE.UU., encontrándose en el estudio una evidencia significativa de que los ingresos per cápita crecían más rápidamente en condados con altos niveles de capital social, medido usando la densidad de pertenencia a organizaciones, tasas de criminalidad, donaciones y participación en elecciones.

Whiteley (2000) también afirma el impacto del capital social, medido como la confianza interpersonal, como un importante factor para el crecimiento económico. Cuando esta variable se incorpora a un modelo neoclásico de crecimiento se manifiesta como un predictor del crecimiento con alta significación para una diversa muestra de países. Los resultados tampoco tienen que ver con que el país tenga un gobierno democrático o una economía de mercado, ya que un número de países autocráticos y comunistas fueron incluidos en la muestra. El autor defiende que el capital social es, en última instancia, un conjunto de valores sociales que se origina en los grupos primarios, principalmente la familia, más que en los secundarios, como son las organizaciones voluntarias. A pesar de esto, los grupos voluntarios facilitan la difusión de la confianza en toda la sociedad.

En un estudio más reciente, Kosarev et al. (2019) examina la influencia de los factores socioculturales del crecimiento económico de en el desarrollo económico de las regiones de Rusia. El artículo analiza el impacto de varias formas de capital social- normas de la confianza entre individuos, lazos horizontales y normas y valores sociales- en las tasas de crecimiento de las regiones rusas de 2007 a 2016. Los resultados muestran un impacto negativo en el crecimiento de la actividad de los grupos de presión. Sin embargo, un mayor nivel de cooperación cívica (la voluntad de los ciudadanos de unirse para resolver problemas sociales o individuales de la región) está asociado a mayores tasas de desarrollo económico.

Allen (2021) también muestra en su estudio que el capital social es un factor significativo de la función de producción, independiente al trabajo y al capital físico. Sostiene que algunas ganancias no explicadas del PIB real, que tradicionalmente se han atribuido al aumento de la productividad, pueden proceder de crecimientos en el capital social.

Por último, Makiyan et al. (2021) examinan la importancia del capital social a través de variables: la gobernanza, los índices de corrupción, el acceso a internet y la contribución de la mujer al mercado laboral. Los resultados muestran que, para los países con un alto capital social, la

buena gobernanza, el acceso a internet y la contribución de la mujer en el mundo laboral tienen un impacto significativo y positivo en el desarrollo económico. El índice de corrupción incide negativamente en países con alto y bajo capital social. Para países con bajo capital social, el acceso internet tiene un efecto negativo, mientras que el acceso de la mujer al mundo laboral y la buena gobernanza no tienen ningún efecto.

El Banco Mundial ha denominado al capital social como “la riqueza invisible de un país” que encapsula todas las instituciones, relaciones y valores que forman las relaciones sociales. El capital social podría contribuir al crecimiento económico y al desarrollo, ya que los factores sociales y culturales determinan el medio en el que ocurren las interacciones económicas, construyendo un mercado de ideas para el avance de la sociedad, fortalecida por las inversiones de los individuos en ellos mismos y en la sociedad.

5.5. Impacto de las migraciones en el desarrollo económico

Según el World Migration Report (2022) elaborado por la Organización Internacional para la Migración, en 2020 un total estimado de 281 millones de personas vivían en un país distinto de su país natal, superando en 128 millones a las existentes en 1990 y triplicando la cifra de 1970. Las remesas (transferencias en dinero o especie que los migrantes envían directamente a sus países de origen) han crecido de 2000 a 2020 de 126.000 millones a 702.000 millones de dólares estadounidenses. Además, se han de tener en cuenta los flujos no registrados que tienen lugar por cauces formales e informales, por lo que es probable que las cifras tanto de migrante como de remesas sean superiores a las estimaciones disponibles. Por todo esto, es fundamental el análisis del impacto en el desarrollo económico que tienen tanto los migrantes como las remesas que envían a sus países de origen.

5.5.1. Teorías sobre migración y crecimiento económico

Los efectos macroeconómicos de la inmigración son complejos y no está claro si los ingresos per cápita crecen como resultado de la inmigración, aunque en la literatura hay un relativo acuerdo de que un pequeño efecto positivo en el PIB per cápita.

En la literatura existe una variedad de modelos teóricos que pueden ser utilizados para modelizar matemáticamente los efectos de la inmigración en el crecimiento (Moody, 2006). En particular, en la década de 1950 surgen multitud de estudios sobre crecimiento económico y migración.

Una rama de la literatura está firmemente arraigada en la economía del comercio internacional, mientras que otra aproximación emplea métodos de economía del trabajo. Algunos modelos de crecimiento económico han incorporado explícitamente la migración como una variable explicativa. Otro enfoque implica el uso de un marco de contabilidad del crecimiento.

Estos modelos proporcionan maneras diferentes de reflexionar sobre el impacto de la inmigración, pero ninguno explica completamente el efecto de las migraciones en el crecimiento económico.

1. Modelos teóricos altamente agregativos

Bajo esta nomenclatura se concentran algunos modelos altamente agregativos de la teoría del comercio y el mercado de trabajo. Estas teorías son el principal marco económico utilizado para evaluar los efectos de la inmigración. El primero analiza los efectos de la libre circulación de mano de obra sobre el bienestar de diferentes países, principalmente utilizando análisis de equilibrio general. El último se enfoca en el rol del mercado de trabajo y en el efecto de la inmigración en el precio del trabajo, utilizando en general análisis de equilibrio parcial. La mayor parte de la literatura utiliza esta última aproximación, centrándose en los efectos de la migración sobre el mercado de trabajo. Sin embargo, los modelos teóricos de comercio se utilizan sobre la base de que no hay razón para considerar la movilidad de la fuerza de trabajo de manera diferente a otros factores de producción, ya que el marco de equilibrio general puede superar algunos problemas que suponen preguntas como el impacto de la inmigración en los salarios que se producen en el marco de equilibrio parcial.

Uno de los aspectos de debate en la literatura de los efectos de la migración es si las herramientas más adecuadas para su estudio son aquellas proporcionadas por el equilibrio general o bien las dispuestas por el equilibrio parcial. Necesariamente, los análisis de equilibrio parcial tendrán un punto de vista más estrecho y estarán más enfocados en los efectos en un determinado sector en lugar del enfoque más amplio del equilibrio general.

Un segundo aspecto es si utilizar un punto de vista de bienestar nativo, nacional o global. Frecuentemente sólo el punto de vista nacional es tenido en cuenta, y dentro de este, el impacto en la población nativa. Los análisis de políticas públicas normalmente utilizan el bienestar nacional para medir el impacto.

Por último, algunos análisis escogen un enfoque estático en lugar de dinámico al analizar las migraciones, poniendo atención por ejemplo en los efectos inmediatos como el impacto en los salarios de los nativos, en vez de en las consecuencias dinámicas, como son los

efectos intergeneracionales de la respuesta de los nativos a la inmigración.

1.1. Modelos de comercio

En el modelo estándar de Heckscher-Ohlin, el comercio y la migración son reemplazables, esto es, que la migración disminuye con la liberalización del comercio. El movimiento de factores productivos eleva el ingreso mundial, y estas ganancias de ingresos se comparten entre los nativos tanto del país receptor como del emisor. Sostiene que existen ganancias mutuas provenientes de la migración, al igual que las hay en el comercio.

El modelo predice que la mano de obra migra desde regiones donde el producto marginal es bajo a aquellas donde el producto marginal es más alto. En ausencia de restricciones, la migración de los trabajadores llevará a la convergencia de salarios entre el país emisor y el receptor. El país emisor sufrirá un aumento en los salarios y una caída en los rendimientos del capital, un incremento en los ingresos per cápita y una disminución en el producto nacional. En el país receptor disminuirán los salarios como resultado de la afluencia de trabajadores y habrá un aumento de los rendimientos de capital, a la vez que caerá el ingreso per cápita a pesar del aumento del producto nacional. Sin embargo, si los asalariados perciben también ganancias del capital, es posible que el ingreso per cápita aumente debido a esto. El ingreso per cápita de los inmigrantes también será superior al que hubieran tenido en sus países de origen. Como consecuencia, los individuos pueden estar mejor incluso si el país receptor experimenta un empeoramiento. En presencia de una emigración simultánea de capital (en forma de capital humano o financiero) los efectos predichos son menos claros si no se tiene información de la naturaleza, calor o dueño del capital.

Si sólo se tienen en cuenta dos factores de producción (trabajo y capital), los resultados del modelo se mantienen. Pero, si concurren más de dos factores la sustitución perfecta de la

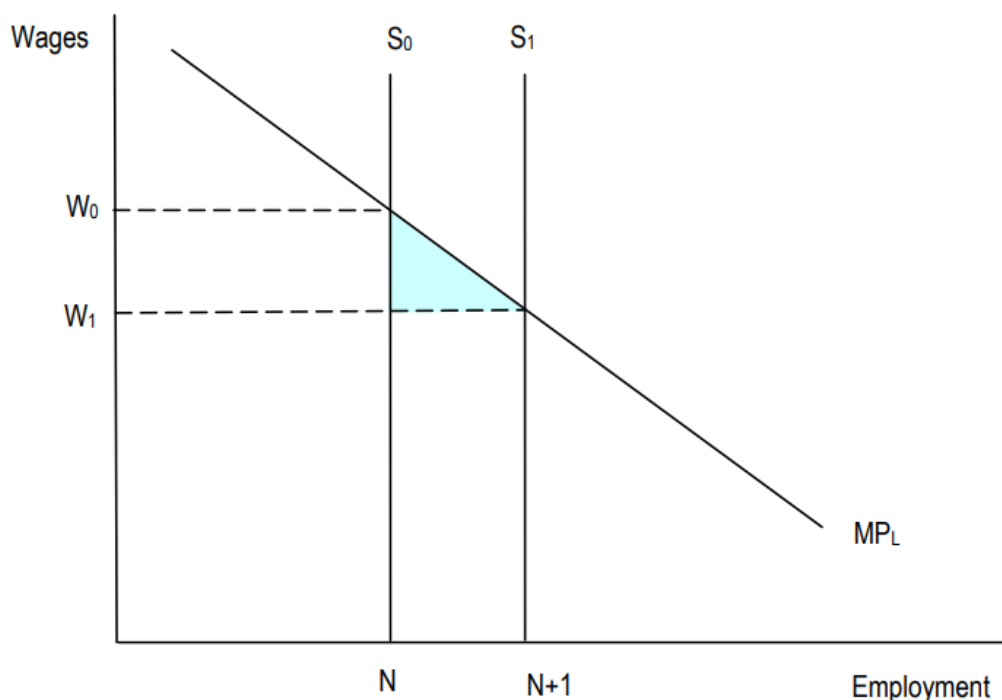
migración por el comercio que causa la igualación de precios puede no sostenerse. Cuando es posible el surgimiento de economías de escala en la producción, la migración y el comercio pueden actuar más como complementarios que como sustitutos. Dado que con las economías de escala es más barato producir en una localización que en dos, la producción se expande hasta que o bien la demanda o bien las economías de escala de un país son agotadas. La producción en un país se irá reduciendo a medida que la producción en el otro se expande. Los factores se moverán a la localización con la producción en expansión. Esto incrementará la capacidad de exportación del país receptor, así como las importaciones.

Una de las principales críticas a los modelos de la teoría de comercio es que no pueden sostenerse en una economía donde no se permite la libre circulación de personas, o donde existen más de dos factores de producción.

1.2. Modelos del mercado de trabajo

Un enfoque alternativo para investigar el impacto de la migración es la utilización de un modelo del mercado de trabajo en el país receptor. Esta aproximación está particularmente asociada con el trabajo de Borjas (1995). El superávit de la inmigración se utiliza para analizar el impacto de la migración en el país de acogida.

Figura 1. Excedente de Inmigración



Fuente: Borjas (1995)

En el modelo, los salarios (W) y el empleo (N) dependen de la relación entre la oferta (S) y la demanda de mano de obra (determinada en el corto plazo por el producto marginal de los trabajadores, MPL). Antes de la llegada de los trabajadores, los salarios se encuentran en el estado inicial (W_0) y sólo los trabajadores nativos se encuentran empleados (N). Cuando los inmigrantes entran en el país, la oferta de trabajadores se expande (S_0 a S_1) y el salario de mercado cae a W_1 . Como resultado, los trabajadores nativos obtienen salarios inferiores y el empleo total aumenta hasta $N+1$. El producto total de la economía también se expande. El producto total está representado por el área bajo la curva de producto marginal y hacia la izquierda de la curva de oferta y esta área se amplía tras el incremento en la oferta de mano de obra. La expansión del producto total genera un aumento de los ingresos de los propietarios del capital de las empresas locales (y también de los ingresos de los inmigrantes).

Bajo condiciones estables, la pérdida de ingresos de los trabajadores nativos se compensa por el aumento de los ingresos de los propietarios del capital. El resultado es un aumento neto de la producción nacional, conocido como “excedente de inmigración” y representado por el área triangular en el diagrama. Básicamente, el superávit surge porque los inmigrantes aportan más a la renta nacional que el coste que supone contratarlos, y si existen externalidades positivas de la inmigración, la ganancia puede ser aún mayor. Se requieren algunas condiciones para que se pueda producir un excedente de inmigración: el modelo asume que la oferta de capital y de mano de obra tanto nativa como extranjera son perfectamente inelásticas, y que los trabajadores extranjeros son sustitutivos perfectos de los trabajadores nativos. Una posibilidad sugerida por algunos autores es que ni las teorías de comercio ni las teorías laborales explican satisfactoriamente la relación entre migración y crecimiento económico. En particular, los modelos del mercado laboral no se centran en el crecimiento del PIB per cápita.

1.3. Modelos de crecimiento

Drinkwater et al. (2002) revisan los modelos teóricos de crecimiento en el largo plazo que pueden ser utilizados para la evaluación del impacto de la migración. Identifican tres grandes enfoques.

- i. El primero enfatiza la acumulación de capital como el motor del crecimiento, donde este capital, ampliamente definido, incluye también el capital humano. Reichlin y Rustichini (1998) utilizan un modelo de dos países generaciones superpuestas con capital y trabajo móviles para investigar los flujos migratorios persistentes y la falta de convergencia entre los países, asumiendo que el nivel tecnológico es una función creciente del stock de capital. Se asume que los dos países poseen idéntica tecnología, pero difieren en los stocks iniciales de los factores de producción. Con rendimientos crecientes y perfecta

movilidad de capital, encuentran que los impulsores detrás de la migración de la mano de obra son el tamaño y la composición de la fuerza laboral.

- ii. Una segunda aproximación cree que el crecimiento es una respuesta a la acumulación de capital humano. Walz (1996) usa un modelo de crecimiento endógeno en el cual los individuos pueden escoger en invertir en educación o bien trabajar en el sector no cualificado para investigar los efectos de la migración en los países emisores y receptores. Los beneficios esperados de la educación son mayores para los trabajadores con mayores habilidades. La migración afecta a la tasa de crecimiento de las economías a través de la modificación de la composición de la mano de obra de cada país. El stock de conocimiento depende de la media de capital humano de cada país que a su vez está dirigida por decisiones de migración. De forma similar, en Haque y Kim (1995) se observa una tendencia mayor de emigración de los trabajadores más cualificados. La resultante “fuga de cerebros” puede traer una reducción de la tasa de crecimiento del país emisor proporcional a la población emigrante. Diferencias permanentes en las tasas de crecimiento e ingresos de los países emisores y receptores pueden dificultar la convergencia.
- iii. Por último, una tercera perspectiva iniciada por Romer (1990) considera a la innovación y la tecnología como los motores del crecimiento económico. Lundborg y Segerstrom (1998, 2000) analizan los efectos de la inmigración en el crecimiento utilizando un modelo de “escalera de calidad”. Para ello, construyen y estudian un modelo de libre migración entre países desarrollados y sus consecuencias para el crecimiento, con diversas diferencias estructurales y políticas entre los países que impulsan las migraciones, y la I+D como determinante de

las tasas de crecimiento en un modelo para dos países de “escaleras de calidad”. Los autores descubren, tanto para cambios en las políticas como estructurales, que los países que comercian entre sí crecen en la misma tasa. Esto se encuentra en línea con lo encontrado por Lucas (1988) de que las tasas de crecimiento entre países desarrollados con alta dependencia comercial entre ellos son muy similares, mientras que las tasas entre los países menos desarrollados varían ampliamente. En este modelo el crecimiento está dirigido por las mejoras en la calidad de los productos y por la competencia de las empresas para convertirse en las únicas productoras, a través de la contratación de trabajadores altamente calificados. En general, los autores concluyen que la libre inmigración internacional solo estimula el crecimiento donde se produce como una reacción a las diferencias de mano de obra entre los países. Cuando la migración se produce por diferencias políticas o de riqueza entre países sus impactos en el crecimiento son mucho más inciertos, debido a que los cambios en las políticas pueden alterar el equilibrio post-migración de incentivos para invertir en I+D en ambos países.

Bretschger (2001) utiliza un modelo de tres sectores (tradicional, de alta tecnología y de I+d) para dos países para examinar el impacto de la oferta de mano de obra cualificada y no cualificada de las economías abiertas. Encuentra que la migración altamente cualificada tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del país receptor, a diferencia de la inmigración con un bajo nivel de cualificación, con un efecto negativo. Además, la emigración de trabajadores altamente calificados (de nuevo, la “fuga de cerebros”) tiene un efecto negativo en el crecimiento del país emisor.

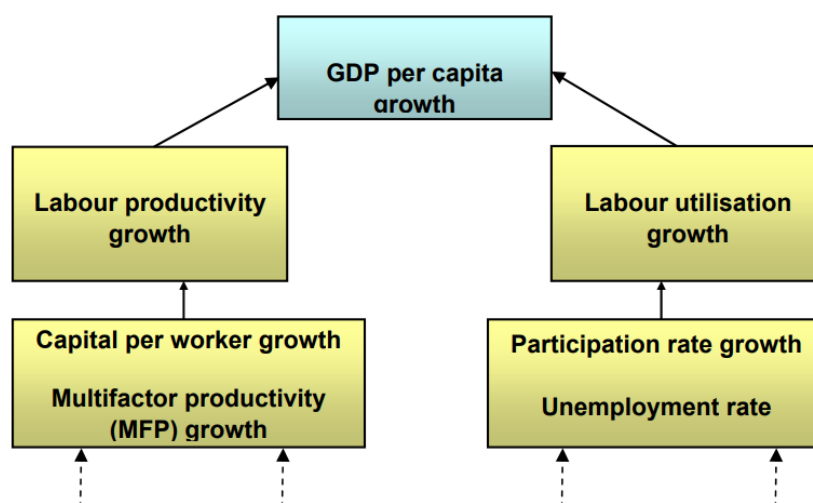
2. Contabilidad del crecimiento económico

2.1. Marco para la contabilidad del crecimiento económico

El resultado del crecimiento (outputs) puede dividirse en diferentes causas o fuentes, por ejemplo, el input de mano de obra. Esta aproximación se conoce como contabilidad del crecimiento económico.

En este marco teórico, el crecimiento en el PIB per cápita está impulsado por el crecimiento de la productividad laboral y un aumento en la utilización de la mano de obra. La migración puede impactar en el crecimiento por ambos canales.

Figura 2. Factores contribuyentes al crecimiento económico.



Fuente: Moody (2006)

2.2. El efecto de la migración en la productividad y la utilización de la mano de obra

Las migraciones afectan claramente tanto a la tasa de utilización de la mano de obra como a la tasa de desempleo. La medida en que la migración afecta a estos indicadores tiene un efecto innegable en la propia utilización de la mano de obra, y, por tanto, en la producción. Diferentes grupos de migrantes, con diferentes

características de cara al mercado de trabajo, tendrán efectos diferentes en la participación.

Es también probable que la migración afecte a la productividad. En concreto, el capital humano que aportan los migrantes podría afectar a la productividad de la mano de obra. La emigración de trabajadores altamente cualificados (la conocida como fuga de cerebros) reducirá la productividad laboral y viceversa. Las migraciones también pueden afectar a los flujos de capital, ya sea a través de los migrantes que traen consigo inversiones de capital o a través de las remesas al exterior. Es posible así mismo que los migrantes provoquen un impacto en la productividad multifactorial, por ejemplo, puede haber efectos indirectos si los migrantes comparten sus conocimientos y habilidades dentro de la empresa en la que se incorporan, dando lugar a innovaciones.

El marco de la contabilidad del crecimiento no ha sido utilizado en exceso para analizar las consecuencias de la migración. Blattner y Sheldon (1989) escogen este enfoque para identificar la contribución de la inmigración en el crecimiento económico de Suiza entre 1961 y 1982. Sus resultados muestran que mientras los trabajadores extranjeros representaban 0,3 puntos porcentuales del 2,7 por ciento de crecimiento medio en este período, los inmigrantes reducían el crecimiento per cápita debido a su baja productividad.

Puede resultar complicado, con los datos disponibles, aislar el impacto económico de la migración en la población nativa. Para determinar este efecto se debe considerar si los migrantes influyen positiva o negativamente en la utilización de mano de obra y en la productividad de los nativos. Los migrantes también podrían tener efectos distributivos que han de ser separados. A menudo se considera que los inmigrantes con alta cualificación tendrán un impacto positivo, pero si sólo se considera a los nativos, es posible que los inmigrantes retengan la mayoría de las ganancias por sus habilidades, por lo que podrían tener un

impacto negativo en la población nativa, por ejemplo, mediante la disminución de los salarios de esta.

5.5.2. Efectos de la inmigración en las economías desarrolladas

El impacto positivo de la inmigración en la productividad de las economías receptoras es un hallazgo empírico clave en los estudios sobre inmigración (Peri 2011; Ortega and Peri 2014; Alesina, Harnoss, and Rapoport 2015; Jaumotte, Koloskova, and Saxena 2016). La literatura enfatiza que estos resultados pueden atribuirse a la complementariedad entre nativos e inmigrantes.

A medida que los inmigrantes entran en el mercado laboral, la población nativa se mueve hacia nuevas ocupaciones, que, en muchas ocasiones, requieren habilidades lingüísticas y comunicativas, o la realización de tareas más complejas (Fondo Monetario Internacional, 2020). Por lo tanto, a medida que los inmigrantes se trasladan, los nativos profundizan en sus habilidades que conducen a ganancias en toda la economía a partir de la especialización. Por razones similares la mayoría de la literatura encuentra un efecto limitado de la migración en los salarios medios o el empleo de los trabajadores nativos.

La mayor parte de la literatura que investiga el impacto de los inmigrantes en la productividad estudia los efectos a largo plazo. Surge la pregunta de si el efecto agregado de la inmigración podría ser menos positiva cuando se observa los episodios migratorios a corto o largo plazo, como los considerado aquí. La preocupación es razonable y está motivada por la presencia de diversas fricciones económicas, incluyendo ajustes lentos en el mercado laboral y en el capital social.

En general, la respuesta inmediata de la productividad laboral apunta a la existencia de ganancias dinámicas significativas debidas a la inmigración, incluso en el corto plazo.

Los efectos macroeconómicos positivos estimados de la inmigración en las economías avanzadas son amplios. Sin embargo, se han de tener en cuenta algunas cosas al interpretar la estimación de los efectos positivos de la inmigración.

1. Aunque el enfoque con variables instrumentales debería proteger contra problemas de causalidad inversa esto puede no funcionar perfectamente, implicando que los efectos positivos de la inmigración serían menores.
2. El aumento de la heterogeneidad de una sociedad debido a la inmigración podría reducir el apoyo a la provisión de bienes públicos como la educación.
3. Las ganancias agregadas podrían ser menores en presencia de mayor desempleo inicial en el país de destino.

También se ha de tener en cuenta las consecuencias de la implementación de políticas. Un mayor gasto en formación profesional y formación para adultos, así como un mayor gasto en políticas activas del mercado laboral están asociados con un mejor crecimiento del empleo tras un shock de inmigración. Al contrario que las políticas estrictas de integración de inmigrantes, que se asocian con un menor crecimiento del empleo.

5.5.3. Impacto económico de las remesas

En primer lugar, se pueden observar diferentes motivaciones económicas para el envío de remesas por parte de los inmigrantes a sus países de origen:

- Altruismo y obligación familiar: generalmente, el emigrante es el miembro de la familia con un mayor nivel educativo, o bien con una mayor capacidad o disposición para tomar el riesgo inherente de desplazarse al extranjero. Este emigrante envía remesas para ayudar a la familia como una forma de solidaridad o responsabilidad familiar.
- Interés propio: El emigrante que ahorra en el extranjero puede querer diversificar sus ahorros o buscar rentabilidades más altas en el país de origen que las que encuentra en el país de residencia; por este motivo envía remesas a algún miembro de la familia – o agente – para que este la administre y la invierta en activos locales.
- Devolución de inversiones previas en capital humano de la familia: como se ha indicado, los emigrantes, en términos relativos, tienen un nivel educativo más alto que otros miembros de la familia que no emigran. Esta inversión educativa es generalmente realizada por la familia; en

este contexto el envío de remesas es visto por el emigrante y la familia receptora como un “dividendo” de esta inversión en capital humano.

- Diversificación de fuente de ingreso y seguro familiar. En este enfoque, la emigración (paso previo para enviar remesas) es vista como una estrategia racional de diversificación (internacional) de fuentes de ingresos, una suerte de “seguro” familiar.

No existe un acuerdo general sobre el efecto de las remesas sobre el crecimiento económico de los países emisores de mano de obra y receptores de remesas.

Por un lado, al aumentar las remesas el ahorro disponible para el consumo y la inversión, se espera que esto tenga efectos positivos sobre el nivel de actividad y el crecimiento de mediano plazo. Las remesas compensan parcialmente los costos de la emigración, y las familias de los emigrantes perciben ingresos adicionales a los que generan en su país. Además, las remesas constituyen una fuente de divisas extranjeras y de ahorro que pueden ser movilizados para el desarrollo nacional del país que las recibe. La inversión que financian las remesas es en general de tamaño mediano o pequeño e incluye inversión en vivienda y tierra, en pequeñas empresas y en la agricultura. Las llamadas “remesas colectivas”, es decir aquellas enviadas por asociaciones de inmigrantes en países desarrollados, generalmente contribuyen al financiamiento de infraestructura urbana y social como obras de mejoramiento de barrios, construcción y equipamiento de escuelas y hospitales. Sin embargo, por otro lado, las remesas pueden crear una “cultura de la dependencia” en las familias receptoras, que reducen sus incentivos a trabajar e invertir.

En cuanto a los usos a los que se destinan estas remesas, la mayor parte de estas (alrededor del 70%) se utilizan para financiar gastos en alimentación, pagos de servicios públicos, arrendamientos o pagos asociados a créditos hipotecarios. Aproximadamente un 7% y un 6% se destinan al ahorro y a la educación respectivamente, y menos del 2% a la adquisición de una vivienda (Solimano y Allendes, 2007).

A pesar de las múltiples posiciones encontradas, se pueden encontrar algunos elementos comunes a todas las perspectivas:

1. La migración al extranjero es económicamente beneficiosa para la mayoría de los migrantes y sus familias (ya que de no ser así, no emprenderían el viaje).
2. El flujo es bienvenido y frecuentemente requerido por los patrones en los países receptores, que necesitan o incluso dependen de la mano de obra migrante.
3. Las contribuciones que realizan las organizaciones de migrantes transnacionales ayudan a las comunidades locales, pues comúnmente aportan infraestructura y servicios que de otra forma no poseerían.
4. A nivel nacional, las remesas provenientes de los principales países importadores de mano de obra adquieren importancia “estructural” como una fuente indispensable de divisas extranjeras.

Por otro lado,

5. No existen evidencias de que por sí solas las remesas “desarrollen” económicamente el país emisor.
6. La inversión de los migrantes en actividades productivas en sus países de origen ha tenido un efecto bajo en el crecimiento económico nacional.
7. La migración presenta un carácter acumulativo, lo que lleva al despoblamiento de los países y regiones de origen.
8. La migración puede desacelerar las acciones gubernamentales de promoción del desarrollo nacional autónomo en los países de origen, que aportan una solución de corto plazo para el desempleo nacional y los cuellos de botella fiscales.

6. Políticas económicas.

Con el término política económica se designa en general la aplicación de determinadas medidas realizadas por las autoridades con el fin de lograr unos objetivos concretos. A pesar de que existen diversas definiciones de la política económica, en todas ellas existen elementos comunes (Cuadrado-Roura, 2010).

1. La política económica siempre es el resultado de una decisión de la autoridad (definida con carácter más o menos amplio, desde el gobierno hasta niveles inferiores).
2. Se trata siempre de una acción deliberada.
3. Toma como referencia unos determinados fines u objetivos, y para su consecución emplea medios o instrumentos concretos.

El objeto de la política económica es el análisis de los problemas básicos que plantea la elaboración de estas políticas, sus objetivos, instrumentos, conflictos y resultados comparados.

Se pueden distinguir dos significados atribuibles al concepto de política económica: por un lado, el consistente en las medidas y actuaciones de las autoridades en el terreno económico orientadas a conseguir un determinado fin. Por otro, con este concepto también se designa el tratamiento y análisis científico de las acciones que llevan a cabo los gobiernos y otras instituciones. La primera acepción es concebida desde el punto de vista de la praxis, mientras que la segunda se considera desde una perspectiva científico-analítica, como disciplina autónoma dentro del campo de la Ciencia Económica.

6.1. Clasificación de las políticas

La literatura sobre la teoría de la política económica asigna una posición de relevancia a los problemas taxonómicos, es decir, a la distinción entre los distintos tipos de políticas y a la clasificación de las variables integrantes del cuadro de políticas implementadas en los países.

Políticas cuantitativas, cualitativas y de reformas

En función del carácter de los instrumentos, pueden distinguirse políticas cuantitativas, políticas cualitativas y reformas fundamentales. Esta distinción fue propuesta por Jan Tinbergen y se encuentra hoy ampliamente aceptada. Aunque tiene en cuenta que objetivos se persiguen, el foco principal son las grandes categorías de instrumentos utilizados comúnmente en las políticas económicas.

- **Políticas cuantitativas:** son todas aquellas modificaciones introducidas en los niveles de los instrumentos que ya están disponibles en la economía tratada; por ejemplo, variaciones en los tipos de interés de los bancos centrales, cambios en los tipos impositivos o en los coeficientes bancarios obligatorios, etc. Estas políticas no pretenden modificar los fundamentos o la estructura institucional de la economía en cuestión, si no que aspiran a ajustarla o adaptarla a los cambios que se van produciendo, especialmente cuando estos cambios afectan a los equilibrios básicos y sus consecuencias en el desempleo, en los precios, en las relaciones exteriores o en la producción.
- **Políticas cualitativas:** son las políticas que se encuentran orientadas a la introducción de cambios estructurales en la economía, pero sin influir en los aspectos esenciales de la organización económico-social. Por ejemplo, las modificaciones de los cuadros fiscales de los países, introduciendo nuevos impuestos o variando el peso relativo de los ya existentes o la introducción de normas que modifiquen aspectos del sistema crediticio.
- **Reformas fundamentales:** la finalidad última de estas políticas es el cambio, total o en parte, de los fundamentos del sistema económico. Lo pretendido con las reformas es afectar a los aspectos o bases esenciales de la organización socioeconómica. Ejemplos de estas políticas son la centralización o descentralización de la toma de decisiones, la modificación de los derechos de propiedad o las nacionalizaciones. Estas actuaciones no son políticas económicas en

sentido estricto, ya que suelen tener fuertes implicaciones políticas y afectar a la propia organización social.

A pesar de que la diferenciación entre las políticas puede resultar dificultosa, al no ser siempre sus fronteras efectivas absolutamente claras, esta clasificación resulta particularmente útil al clarificar las relaciones entre objetivos e instrumentos. Las políticas cuantitativas suponen una modificación de un instrumento que afecta a un objetivo de forma directa y a otros de manera más o menos indirecta. Las políticas cualitativas pueden dar lugar a que aumente o disminuya el número de instrumentos en relación con los objetivos, lo que influirá en el grado de coherencia de las autoridades en sus actuaciones. De la misma manera, ciertas políticas cualitativas y reformas fundamentales afectarán al marco funcional de la economía, y por tanto, al marco de referencia en el que se mueven las actuaciones de *los policy makers*.

Políticas macroeconómicas y microeconómicas

La política macroeconómica es, formalmente, la contrapartida normativa de la teoría económica. Centran su atención en los agregados y variables macroeconómicas relacionadas con los grandes equilibrios de la economía. Las autoridades o las agencias responsables de la dirección de la política económica pueden influir sobre estos agregados o tratar de moverlos de acuerdo con unas metas establecidas para determinados objetivos que se supone, deben mantener y mejorar el bienestar económico colectivo, como la estabilidad de precios o la recuperación del equilibrio exterior.

Las políticas microeconómicas, a su vez, son la contrapartida normativa de la política microeconómica, que está enfocada en la toma racional de decisiones por parte de las unidades económicas individuales. Las políticas explícitamente microeconómicas se pueden identificar con las actuaciones que pretenden influir o alterar estas decisiones individuales con el fin de modificar la asignación de los recursos. Ejemplos de estas políticas son las acciones dirigidas a influir en las decisiones de producción o fijación de precios de las empresas, a través del establecimiento de impuestos sobre productos para desalentar su consumo.

Los límites entre políticas macro y microeconómicas no pueden ser establecidos con una absoluta claridad, y el nivel macro difícilmente puede ser separado del microeconómico. Los agregados macroeconómicos son el resultado de muchas decisiones y datos microeconómicos, y una gran parte de las relaciones entre las variables de las políticas macroeconómicas toman como referentes fundamentos microeconómicos muy claros. Estas relaciones también funcionan en la dirección opuesta: las medidas macroeconómicas tendrán siempre implicaciones microeconómicas.

En la literatura reciente, las políticas microeconómicas también se identifican con las acciones dirigidas a influir, no tanto en las decisiones de un sujeto determinado, como a un conjunto delimitado de ellos. Según estos autores, se pueden calificar como medidas de política microeconómica todas las que se dirigen a resolver problemas singulares que afecten a un grupo de empresas o individuos, por ejemplo, las orientadas a apoyar una rama de actividad o las tomadas en favor de grupos específicos, como los ciudadanos en paro.

Políticas a corto y a largo plazo

El horizonte temporal diferencia tres grandes categorías de políticas: las políticas a corto, a medio y a largo plazo.

La división entre estas políticas tampoco es absolutamente clara, pero existen algunos acuerdos convencionalmente aceptados. En economía, el corto plazo se refiere a períodos que abarcan como máximo los 18 meses (o incluso en ocasiones los 24). El medio plazo se identifica con períodos de 4 o 5 años. Los análisis, proyecciones y programas a largo plazo están ligados a períodos que superan los 8 años, pudiendo abarcar hasta los 12 o 15 años.

Estos límites son relativamente artificiales, y pueden alterarse en función de las circunstancias. Sin embargo, es evidente la diferencia entre las políticas a corto plazo, o de carácter coyuntural, y las que tiene como horizonte el medio o el largo plazo.

Las primeras toman como referencia unos objetivos en términos de estabilidad de precios, el logro de una tasa de crecimiento concreta o la reducción del déficit público a un cierto porcentaje del PIB, que pueden alcanzarse en un período relativamente corto de tiempo. Hay otros objetivos, como las acciones dirigidas a mejorar la distribución de la renta del país o las estructuras productivas, que requieren períodos más largos, y sobre los que difícilmente pueden verse resultados a corto plazo.

Es común la elaboración de políticas a corto y a largo plazo que se refieren a un mismo objetivo. Es el caso del empleo o del crecimiento económico, sobre los que se establecen políticas con metas y acciones diferenciadas con horizontes tanto a corto como a largo plazo.

6.2. Fines generales y objetivos económicos

En el idioma español, los términos “fin” y “objetivo” tienen significados casi iguales. Sin embargo, en inglés, los términos aim y objective permiten diferenciar la referencia a objetivos más generales (*aims*) de aquellos mucho más específicos (*objectives*).

Los fines generales son aquellas metas de carácter más general que se ha propuesto lograr una sociedad, tanto internos, como el bienestar material, el desarrollo de la personalidad, la equidad e igualdad, la libertad individual, la solidaridad, el orden legal o los valores éticos, como externos, como la paz y seguridad o la solidaridad internacional.

Los objetivos económico-sociales son la concreción de los fines de carácter más general, e implican una cuantificación de lo que se pretende conseguir. Suponen una definición más precisa de los propósitos políticos más generales y se refieren a algunos de sus componentes concretos, como el logro de una determinada tasa de crecimiento, la creación de empleo o la obtención de mejoras en la distribución de la renta del país. El seguimiento de estos objetivos puede hacerse a través de indicadores estadísticos, que permitan apreciar los logros y las desviaciones respecto a las metas establecidas.

Un rasgo esencial de los objetivos económicos y sociales es que, en tanto que constituyen una concreción de los fines más generales, tienen un valor terminal en sí mismos, aunque pueden considerarse también como medios para alcanzar esos fines más grandes. En cualquier caso, no deben confundirse con las llamadas variables intermedias o con los instrumentos, que normalmente son aquellas variables que pueden alterarse mediante una decisión de las autoridades.

Objetivos económicos, objetivos sociales y cuasiobjetivos

Pueden distinguirse generalmente dos grupos de objetivos: los objetivos económicos y los objetivos de carácter social, que suelen contener también los demás objetivos que consumen recursos pero que no son propiamente económicos.

Los objetivos económicos son aquellos estrechamente ligados al bienestar económico general. En cualquier programa de política económica suelen figurar los siguientes:

- El crecimiento económico. Consiste en el logro de tasas de incremento de la producción de forma sostenida y sostenible, incluyendo los cambios estructurales en el tejido productivo y el respeto al medio ambiente y a los equilibrios básicos.
- El logro del pleno empleo. Se orienta a garantizar la creación neta de puestos de trabajo que proporcionen un nivel de vida razonable para toda la fuerza laboral disponible, a la reducción y prevención del desempleo cíclico a corto plazo y a la eliminación del desempleo estructural y de otras formas de desempleo que persisten a largo plazo.
- La estabilidad de precios. Significa mantener el nivel general de precios o una tasa de inflación reducida.
- El equilibrio de la balanza de pagos. Supone reducir el déficit exterior a medio plazo y mantener un nivel de reservas de divisas y solvencia frente al exterior a la vez que se mantiene el equilibrio interno.
- Una distribución más equitativa de la renta y la riqueza. Implica la reducción progresiva de las diferencias entre los niveles de ingresos

personales, la concentración de la riqueza y la provisión de bienes públicos.

Los cuasiobjetivos serían aquel grupo en el que se incluyen algunas “variables intermedias” que los elaboradores de la política económica elevan en ocasiones a la categoría más alta de “objetivos”. Sin embargo, no se tratan de objetivos en sentido estricto ya que no representan cuestiones por las que la ciudadanía se interese o que le afecte muy directamente. Son “variables” que aún teniendo importancia se sitúan en un nivel más bajo que los objetivos, ya que son realmente medios para lograr estos objetivos más relevantes. Un ejemplo sería por ejemplo la elevación de la tasa de inversión o la promoción de la competencia interna.

Por último, la categoría de los objetivos de carácter social puede ser muy amplia, y en ella se integran aquellos objetivos que no son propiamente económicos pero que están orientados a mejorar o mantener el bienestar social y que absorben una parte importante de los recursos económicos del país. Este último motivo es el que obliga a los responsables de las políticas económicas a tomarlos en cuenta, al implicar unos costes importantes para la comunidad, que restringen los recursos disponibles para el resto de los objetivos. Entre ellos se encuentran la defensa, la seguridad interna y externa, la educación, la salud, la protección del medio ambiente o las ayudas a otros países.

6.3. Instrumentos de la Política Económica

Bajo la denominación general de instrumentos se integran las variables que los policy-makers utilizan para lograr la consecución de los objetivos fijados para una política económica determinada. Es necesario precisar algunas definiciones:

- Las variables objetivo son variables endógenas que las políticas económicas toman como referencia.
- Un instrumento es un parámetro que pueden controlar las autoridades económicas. Los instrumentos se encuentran en las variables exógenas.

- Una medida de política económica es un cambio específico que se lleva a cabo en un determinado instrumento.
- Por último, una política concreta consistirá en un conjunto de metas definidas de manera bien determinada y en un conjunto de medidas consideradas adecuadas para alcanzar estas metas.

Tipos de instrumento

Los instrumentos utilizados por las autoridades son numerosos y heterogéneos, pero pueden agruparse en una serie de grupos:

- Los instrumentos monetarios y crediticios (política monetaria). Los instrumentos de política monetaria constituyen uno de los grupos más amplios. Están dirigidos a regular o controlar la expansión de la cantidad de dinero y de la evolución de los tipos de interés. Son instrumentos que reflejan las interacciones entre el gobierno central de un país y los intermediarios financieros.
- Los instrumentos tributarios y del gasto público (política fiscal). Son aquellos instrumentos que incluyen los gastos públicos, los impuestos y la política presupuestaria y de endeudamiento. El ámbito del gasto público incluye tanto a gastos gubernamentales para el suministro de servicios y bienes públicos como a las transferencias para la satisfacción de necesidades y objetivos sociales. En el ámbito de los ingresos se incluyen los diferentes tipos de impuestos establecidos por los gobiernos, orientados no sólo a la recaudación, sino a la influencia en la distribución de la renta y en la asignación de recursos.
- Los instrumentos comerciales y de tipo de cambio. Incorporan todas aquellas medidas que se relacionan con el comercio, con los intercambios de una nación con el exterior (aranceles, medidas de apoyo a la exportación, restricciones...) y con la política del tipo de cambio.
- Los controles y regulaciones directas. Se refieren a las diversas formas gubernamentales de intervención, regulación y establecimiento de

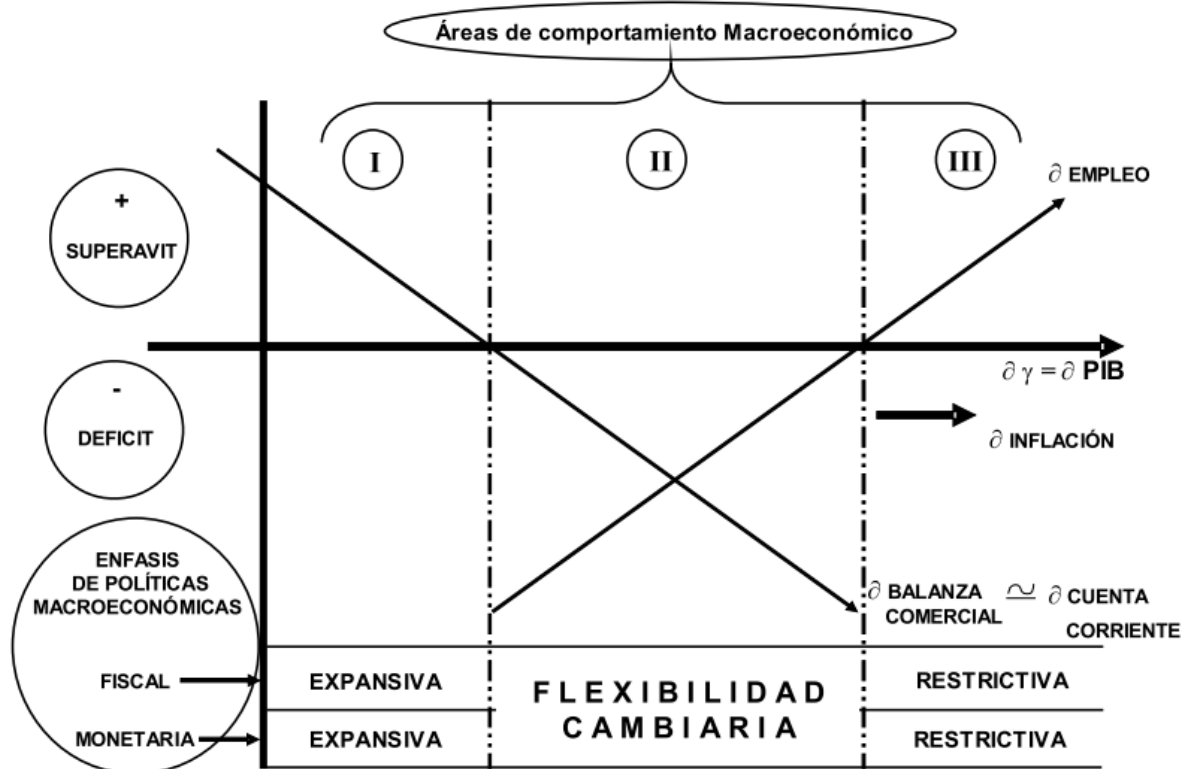
prohibiciones o restricciones que afectan a los precios, los costes de producción o la asignación de recursos.

- La política de rentas (incorporada, a veces, en el grupo anterior). Puede afectar a los salarios y a otras rentas, como alquileres, dividendos o márgenes de beneficio. Pueden consistir en una imposición gubernamental, en cuyo caso pertenecerían al grupo anterior, o ser consecuencia de pactos o acuerdos entre las partes indicadas.
- Los cambios institucionales. Existen un gran número de posibilidades, desde reformas agrarias, nacionalizaciones y privatizaciones, hasta reformas educativas. Están dirigidas a producir cambios cualitativos en la estructura de la economía, bien en algún ámbito concreto de la misma o bien a favor del logro de un mayor crecimiento de la nación en el futuro. Se suelen implementar para alcanzar objetivos que no puedan lograrse mediante otro instrumento.
- Otras medidas de política macroeconómica.

6.4. Política económica y crecimiento económico

El fomento del crecimiento económico constituye un medio y no un fin en sí mismo, la importancia es que se constituya como un instrumento para lograr el desarrollo (Reyes, 2008).

Figura 3. Ubicación de Políticas Macroeconómicas



Fuente: Reyes, 2008.

Las relaciones entre el comportamiento del crecimiento económico, el empleo, la inflación y la balanza comercial están caracterizadas porque la existencia de crecimiento económico genera fuerzas que promueven la inflación.

A medida que el crecimiento económico se va fortaleciendo, sin embargo, también disminuye el desempleo y la balanza comercial o cuenta corriente tendería a entrar en números negativos debido a unas mayores importaciones.

Como se puede observar en la figura, se pueden identificar tres áreas de comportamiento macroeconómico. En la primera existe un bajo crecimiento económico, un alto desempleo y el riesgo de que se de una alta inflación es bajo. En esta área es importante la realización una política expansiva tanto monetaria como fiscal.

En el área III se encontraría un alto riesgo de alta inflación, saturación del empleo, alto crecimiento económico y cuenta corriente en negativo. Estarían indicadas un conjunto de medidas macroeconómicas contractivas que frenen la

economía. Dececería el crecimiento para reducir también la presión inflacionaria y sobre el empleo, y mejorar la balanza comercial.

Por último, en el área II se dan las condiciones más controvertidas. Se pueden dar incluso una situación de estanflación, que supone una contracción económica con desempleo e inflación, siendo aconsejables aplicaciones oportunas de manejo cambiario.

El siguiente cuadro ilustra las diferentes medidas que se aplican en las políticas contractivas y expansivas tanto monetarias como fiscales. Una política expansiva o contractiva se puede especificar en cuatro diferentes tipos de acciones:

1. Un aumento del gasto del gobierno, que aumentaría el valor agregado del consumo privado y público, y elevaría así el poder del multiplicador por la vía fiscal.
2. Una disminución de los impuestos, con el aumento de inversiones y consumo que la sucede.
3. Incentivos fiscales.
4. Estímulos específicos a la inversión, con la disminución de impuestos o con transferencias que generalmente no son permanentes.

Cuadro 1. Manejo Macroeconómico. Principales Mecanismos de Política Fiscal y Monetaria

| Tipo de Política | Fiscal | Monetaria |
|-------------------------|--|--|
| Expansiva | <ul style="list-style-type: none"> - Disminución de impuestos - Gestión de déficit de gobierno - Aumento de egresos de gobierno (gastos de operación e inversión) | <ul style="list-style-type: none"> - Aumento de masa monetaria (M_1, M_2) - Disminución de tasas de interés - Disminución de encaje bancario - Operaciones de mercado abierto (OMA) compra de bonos |
| Contractiva | <ul style="list-style-type: none"> - Aumento de impuestos - Gestión de superávit de gobierno - Disminución de egresos de gobierno (gastos de operación e inversión) | <ul style="list-style-type: none"> - Disminución de masa monetaria (M_1, M_2) - Aumento de tasas de interés - Aumento de encaje bancario - OMA, venta de bonos |

Fuente: Reyes, 2008

6.5. Política económica y desarrollo humano

Al establecer la relación entre el crecimiento económico y el desarrollo humano, ha de hacerse un énfasis en la integración o inclusión fiscal. El desarrollo es el resultado de las circunstancias vitales dentro de una sociedad, en la que personas, familias y comunidades pueden desarrollar efectivamente sus potencialidades. Estas condiciones se relacionan fundamentalmente con el aumento de las capacidades y de las oportunidades, la equidad, el aprovechamiento sostenido de los sistemas naturales y la disminución de las brechas de desigualdad de condiciones.

En términos económicos, el desarrollo se relaciona con la capacidad de las personas de tener la oportunidad de insertarse de manera efectiva en los sistemas de producción, distribución y consumo, con el fin de acceder a las fuentes de satisfacción para las personas, familias y grupos sociales.

Los elementos sociales, políticos, culturales, ecológicos y económicos requieren de un contexto institucional que promueva la integración social de los diversos grupos sociales. Este conjunto de características del desarrollo es hacia donde se estaría generando el crecimiento económico.

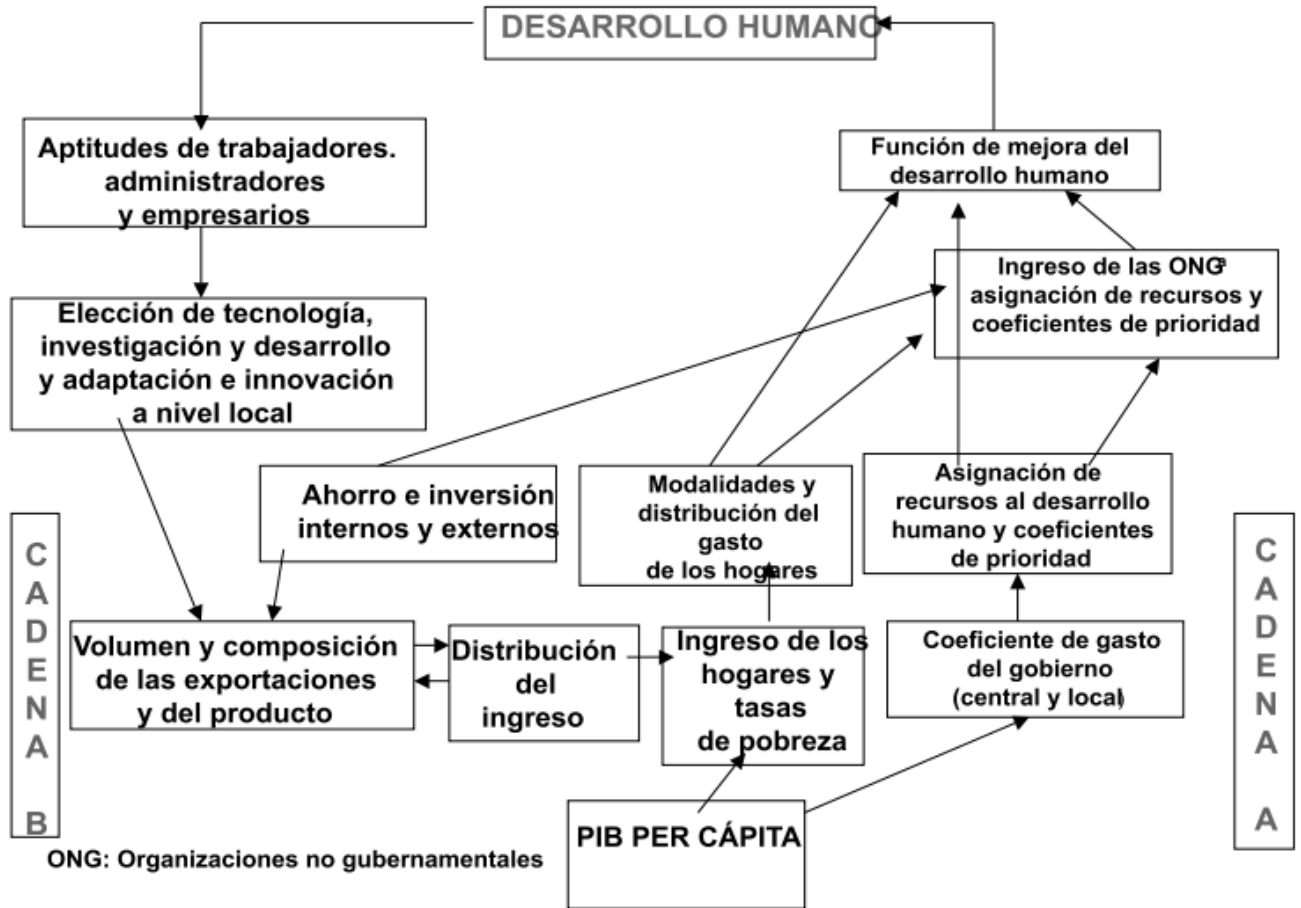
Existen tres vínculos fundamentales entre el desarrollo y el crecimiento económico: la seguridad social, el ingreso directo por parte del gobierno (comúnmente a los sectores más necesitados) y muy especialmente el empleo.

La seguridad social promueve el consumo y un bienestar mínimo. Las transferencias o ingresos directos por parte del gobierno pueden promover la demanda. Por último, el empleo promueve la estabilidad, la seguridad social y también unas retribuciones mínimas.

Es fundamental un carácter integrado entre el crecimiento y el desarrollo. Las medidas macroeconómicas que se centran en aspectos productivos y su relación con las poblaciones presentan limitaciones, ya que a pesar de que el desarrollo implica una perspectiva económica, no se reduce sólo a cuestiones de riqueza. Este desarrollo incluye como mínimo dos aspectos complementarios: la formación de las capacidades humanas y las oportunidades para que estas capacidades puedan ejercerse en diferentes esferas.

Los espacios económicos también pueden construir acuerdos entre capital y trabajo, y albergar intercambios entre personas y grupos que permitan la integración y el ejercicio de libertades. Los vínculos entre crecimiento económico y desarrollo humano no son automáticos, y requieren que este crecimiento se exprese en el ejercicio de los derechos humanos, de las oportunidades y de las opciones de calidad de vida. El crecimiento económico es necesario, pero no suficiente para el desarrollo humano.

Figura 4. Desarrollo Humano y Crecimiento Económico. Cadenas de Doble Causalidad.



Fuente: Ranis y Stewart (2002)

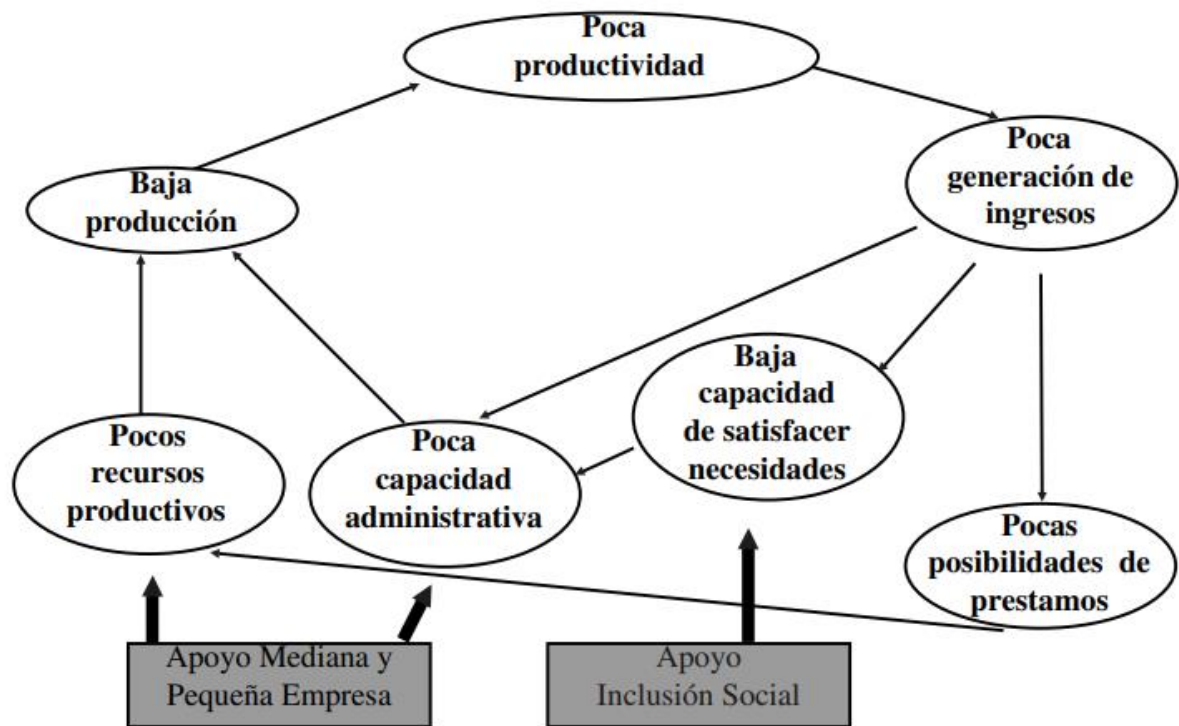
Los nexos entre el crecimiento y el desarrollo, además de por los tres aspectos antes vistos, se pueden manifestar como una doble línea de causalidad. Estas dos cadenas se caracterizan por los siguientes rasgos:

- La Cadena A nace en el crecimiento (PIB per cápita) y finaliza en el desarrollo. Refiere que las variables que se encuentran vinculadas a la producción nacional pueden incidir de forma positiva en el desarrollo humano. El desarrollo se supedita especialmente a la distribución del ingreso, a la inversión de los hogares y al gasto de gobierno en los sectores que incidan sobre el desarrollo.
- La Cadena B nace en el desarrollo y finaliza en el crecimiento económico. Especifica que el crecimiento puede ser el resultado de mejores condiciones de desarrollo, derivadas fundamentalmente de

mejoras educativas, nutricionales, de la mejora de la salud de los trabajadores, que aumentan su productividad, y de la selección adecuada de tecnologías.

La inclusión social y el apoyo a pequeñas y medianas empresas también favorece el crecimiento económico, a través de la dotación de mayores recursos productivos y de una mayor capacidad administrativa.

Figura 5. Ciclo de Causación Acumulativa.



Fuente: Gunnar Myrdal y Paul A. Samuelson

7. Políticas sociales y desarrollo humano integral

7.1. El capital humano.

En los últimos años cambios significativos en los análisis del desarrollo económico han destacado la importancia del llamado “capital humano”. Estos cambios implican una vuelta parcial a la concepción de desarrollo expuesta por Adam Smith en *La riqueza de las naciones* (1976), con una fundamentación manifiestamente aristotélica; el desarrollo del potencial del hombre y el papel que juegan la división del trabajo y la experiencia constituían un eje central de esta obra. Actualmente, se reconoce de forma casi unánime la importancia del capital humano en el desarrollo económico.

El hincapié en el capital humano, y particularmente en el progreso de las destrezas y de la capacidad productiva de la población, ha ayudado a una humanización de la concepción de desarrollo. Cabe la pregunta, sin embargo, de si el reconocimiento de la importancia del capital humano ayuda a entender la importancia del ser humano en los procesos de desarrollo. Si se considera que el desarrollo es, en definitiva, el incremento de la capacidad de realización de actividades libremente elegidas y valoradas, ver a las personas como “instrumentos” del desarrollo sería poco adecuado.

Reconocer la función del ser humano como motor del crecimiento, es decir, como medio, no esclarece cuál es la meta de este crecimiento, o lo que es lo mismo, el fin. Si el objetivo final es la propagación de la libertad para conseguir una vida digna, el crecimiento económico debería proporcionar mayores oportunidades e integrarse en un entendimiento más profundo del proceso de desarrollo.

Mejorar las capacidades humanas es importante tanto directa como indirectamente, en la consecución del desarrollo. Indirectamente, estimula la productividad, amplía el crecimiento económico y las prioridades del desarrollo y contribuye al control del cambio demográfico. Directamente afecta a las libertades humanas, al bienestar social y a la calidad de vida.

Las implicaciones de este planteamiento se han de plasmar en las políticas estatales. El progreso económico y la situación demográfica favorable promueven el bienestar y la libertad social, pero unas mayores garantías educativas y sanitarias afectan a las auténticas libertades que disfruta la población. Estos avances sociales se tienen que considerar parte del desarrollo, ya que ofrecen una vida más prologada, libre y fructífera, además de estimular la productividad y el crecimiento económico.

7.2. Políticas sociales

Moix (1980) define la Política Social como “toda actuación organizada o profesional, ejercida sobre el individuo o sobre la comunidad o sobre ambos a la vez, que afecte directa e inmediatamente a la posibilidad del libre perfeccionamiento y desarrollo integral del hombre, es decir, a la posibilidad de su plena y libérrima realización personal, que es en lo que se cifra el imperativo de la Justicia Social”.

La Política Social, en sentido estricto, nace en el siglo XIX para “moralizar la economía” juntamente con la Sozialpolitik alemana, y unida a la universalización de las legislaciones laborales y de los seguros sociales, fenómenos que remiten al denominado problema obrero como cuestión social originaria, principalmente industrial y con el trabajo y el capital como protagonistas.

Posteriormente, tras la Segunda Guerra Mundial, la expansión del welfare anglosajón da lugar al surgimiento del Estado del Bienestar, es decir, la constitucionalización de los derechos sociales y la cobertura universal de las prestaciones socio-económicas básicas. Sin embargo, el Estado del Bienestar (representación de la política social del último medio) no se puede equiparar por completo al concepto de Política Social (Aliena, 1993), que podría cambiar en el futuro.

De Laubier (1984) considera que toda Política Social depende de una voluntad política y de una situación económica que determinan sus posibilidades y contradicciones. El desarrollo humano integral surge como la nueva cuestión

social del presente siglo, y es un reflejo de las “fracturas sociales” que aparecen en el mundo globalizado y que empuja a revisar y redefinir los fundamentos teóricos y los medios de acción de la Política Social.

La idea del desarrollo es para la Política Social un instrumento para el análisis del tipo y nivel de ejecución y de cómo lograr un balance entre los fines materiales (el bienestar social) y los fines formales (la justicia social).

Fernández Riquelme (2011) destaca 29 claves para el desarrollo humano integral, que considera como la nueva cuestión social del presente siglo. Esta cuestión responde a los retos del presente mundo, sometido a una progresiva y expansiva globalización. El desarrollo humano integral también supera como Política social al bienestar social medido exclusivamente en términos de crecimiento material.

1. El desarrollo humano integral corrobora el fundamento epistemológico, la teoría constitutiva y el origen histórico de la Política social. La “moralización de la economía” vuelve a situarse en un plano principal debido a la crisis internacional que ocurre a principios de este siglo.
2. La responsabilidad social que instauro de nuevo la “moralización” de la Política social necesita una nueva “hermandad” que modifique los procesos actuales hacia metas completamente humanas. Desde la perspectiva económica esto supone una participación igual y activa de toda la humanidad en los procesos económicos nacionales e internacionales. Desde la perspectiva social implica evolucionar hacia sociedades solidarias y con una buena formación. Por último, desde la perspectiva política conlleva el afianzamiento de la democracia para asegurar la paz y la libertad. A pesar del éxito del presente modelo del Estado del bienestar, aún se mantienen desigualdades entre países, y dentro de cada uno de ellos. Por ello, se hace necesaria la creación de una nueva síntesis humanista en el corazón del pensamiento político-social, que vuelva a poner encima de la mesa los valores de fondo que han de cimentar un futuro mejor.
3. El desarrollo se desdoble en múltiples ámbitos, que destacan la necesidad de estudiar la dimensión humana de los diferentes problemas. A pesar de que la riqueza aumente en términos absolutos, también

aumentan las desigualdades: nuevas pobrezas surgen en los países más desarrollados, mientras que en las zonas más pobres un excesivo consumismo de las élites contrasta con situaciones de extrema pobreza. No solo basta el progreso económico y tecnológico, el desarrollo ha de ser humano, auténtico e integral.

4. La nueva cuestión social es internacional. Los países, las “fracturas sociales” los mercados y las finanzas se mueven globalmente y se someten a presiones e interrelaciones de naturaleza global. El nuevo contexto económico, comercial y financiero se caracteriza por una ascendente movilidad de capitales y medios de producción, lo que modifica de manera sustancial el poder político de los diferentes estados nacionales.
5. La Política social tiene que redefinir sus medios y funciones, tanto a escala nacional como a escala local, buscando la participación de la ciudadanía y la actuación de las organizaciones civiles. Los sistemas de seguridad social pueden disminuir o perder sus funciones de protección, previsión y asistencia social ante los diferentes cambios del mundo globalizado y los recortes en el gasto social pueden dejar a los ciudadanos desprotegidos frente a los viejos y nuevos riesgos.
6. Los cambios sociales y económicos también requieren de la reformulación de la actividad de las organizaciones sindicales para representar y proteger a los trabajadores, promoviendo nuevas redes de asistencia y apoyo.
7. En el ámbito cultural y educativo se han de universalizar los bienes culturales y los sistemas formativos, con el fin de facilitar el acceso a los mismo a todos los ciudadanos con equidad y libertad. Un mayor acceso a la educación es necesario, no solo a la técnica sino a una formación completa del individuo.
8. El desarrollo social y cultural requiere de un nivel mínimo de seguridad económica y subsistencia material. Para que la erradicación del hambre y la consecución de unos ingresos mínimos sea eficaz, se requiere también una educación integral para fomentar la autosuficiencia y una política económica que genera empleo suficiente y digno, y que aporte los recursos para mantener los servicios sociales.

9. Es fundamental promover y regular la dimensión ética de la economía, desde una Política social que se base en tres pilares en interrelación y equilibrio: el mercado, el Estado y la sociedad civil.
10. Las intervenciones del Estado social deben estar basadas tanto en valoraciones morales como económicas. El incremento de las desigualdades nacionales e internacionales puede erosionar la cohesión social e impactar negativamente en la economía por un desgaste del “capital humano”, necesario para la producción y el consumo. Una situación de inseguridad estructural da lugar a actuaciones no productivas, al derroche y recursos humanos y a la ausencia de innovación y creatividad.
11. En el ámbito económico, el mercado se constituye como la institución que faculta los encuentros entre las personas. La confianza y la regulación permite que el mercado se sujete a los principios de la llamada justicia conmutativa. Sin embargo, la existencia de fundamentos morales fuertes puede hacer que el mismo mercado se someta a los principios de la justicia distributiva y a la justicia social. La confianza y la solidaridad hacen que el mercado cumpla su función económica en consonancia con las necesidades sociales reales. Esta es la razón por la que las actividades económicas deben estar dirigidas al logro del bien común.
12. En el ámbito político, los Estados deben impulsar la redistribución de la riqueza atendiendo a criterios de Justicia social, consiguiendo interrelacionar gestión económica y acción política. Las autoridades políticas deben participar en la consecución de un nuevo paradigma económico-productivo, socialmente responsable y a medida de los ciudadanos.
13. El mercado debe integrar completamente la “solidaridad social” mediante actividades económicas con fines distintos al mero beneficio, sin que con ello se renuncie a la producción de valor económico: organizaciones cooperativas de producción y consumo, empresas de integración social o entidades sin ánimo de lucro son ejemplos de estas actividades. La sociedad civil es el ámbito más preferible para una economía solidaria que se base en la justicia y el bien común.

14. La actual dinámica económica internacional se caracteriza por contener distorsiones y disfunciones que requieren de cambios radicales en el modo de comprender la empresa. Antiguas modalidades empresariales desaparecen dejando paso a otra más prometedoras. La internacionalización de los capitales y la deslocalización de la actividad productiva desarraigan las empresas de territorios y poblaciones concretas. La política social ha de atender a la relación de la empresa con la ética.
15. La globalización se erige como una realidad humana, que no es consecuencia de fuerza anónimas e impersonales, o de estructuras que actúen independientemente a la voluntad individual y colectiva. Este fenómeno se ha de regular con una orientación cultural personalista y comunitaria, para permitir la redistribución de la riqueza a escala mundial y el surgimiento de nuevas formas de solidaridad nacional y local.
16. La familia debe ser considerada por la Política social como un importante factor de crecimiento demográfico, de socialización humana y como pilar básico al servicio de la comunidad. La caída de los nacimientos por debajo del índice de reemplazo generacional hace que peligren muchos instrumentos de protección social y conlleva la exclusión y la soledad de muchas personas. Teniendo esto en cuenta las naciones y los ciudadanos deben establecer y promocionar la centralidad e integridad de la familia.
17. En cuanto a la cooperación internacional al desarrollo, se requieren políticas que actúen desde la solidaridad, el acompañamiento, la formación y el respeto, haciendo que los países menos desarrollados sean los protagonistas de su propio crecimiento. Los proyectos internacionales para el desarrollo humano integral se deben caracterizar por la justicia intergeneracional y la solidaridad y estar basadas en los principios de subsidiariedad y solidaridad.
18. La relación con el medio ambiente también debe introducirse en la nueva definición de la Política social. Los humanos deben hacer un uso responsable del medio natural, con respeto al equilibrio heredado de sus antepasados y manteniendo las posibilidades de supervivencia para las generaciones futuras.

19. La migración es otro de los fenómenos que requiere de un desarrollo humano integral. La actual se caracteriza por su gran dimensión geopolítica y los problemas que suscita. Las políticas de integración nacional y la cooperación internacional para el desarrollo se erigen como dos de las plataformas que pueden dotar de un rostro más humano a la abstracción sociológica que produce la inmigración, haciendo primordial el respeto a los derechos fundamentales de cualquier persona.
20. La vieja ruptura social provocada por la violación de la dignidad del trabajo sigue siendo una de las cuestiones que debe atender la Política social. El trabajo debe convertirse en una expresión de la dignidad esencial de todos los hombres.
21. El ámbito de los consumidores y de las asociaciones que surgen de la unión de estos es otra de las realidades, en perpetuo crecimiento, que debe atender la nueva Política social. Los consumidores tienen una específica responsabilidad social respecto de la producción y consumo de bienes: respeto a las condiciones de trabajo y fabricación y al medio ambiente. Todo ello sin que se reduzca la racionalidad económica que se encuentra dentro del acto de la compra.
22. El progreso tecnológico debe convertirse en una herramienta para el crecimiento y la comunicación, al servicio del respeto al medio ambiente, de la lucha por unas mejores condiciones sanitarias y de vida para la población y del perfeccionamiento de la producción.
23. Los medios de comunicación son determinantes en el modo de percibir y de conocer la realidad y deben orientarse a la búsqueda del bien común. Reflexionar sobre su influencia es fundamental, especialmente sobre las dimensiones éticas y culturales de la globalización y del desarrollo de los pueblos.
24. La nueva Política social debe abarcar tanto un progreso material como uno antropológico, y estar basada en tres dimensiones: un desarrollo humano sostenible (y no solo un desarrollo material), un papel central de las comunidades (no únicamente del individuo) y una protección social fundada en las responsabilidades (y no solo en los derechos).
25. El Estado y el mercado se han de restringir por medio de la Política social, a la par que se impulsan las comunidades, revalorizando la

- solidaridad, la participación y la responsabilidad social. Se debe pretender lograr una interacción entre el sector público y el privado y entre las posibilidades de gasto y las necesidades sociales.
26. Se debe impulsar la transición desde el Estado del Bienestar surgido en el siglo XX a una nueva forma que se adapte a los cambios y exigencias humanas. Se ha de buscar una fórmula que conecte el crecimiento económico y la acción redistributiva en un escenario de desarrollo humano sostenible.
 27. El proceso de renovación acarrea una reformulación de las categorías actuales de la Política social del Bienestar y del marco que la legitima. Se ha de incidir en la necesidad de un “sistema mixto” que se impulse por tres claves: la comunidad, la participación y el desarrollo.
 28. Como instrumento, el Trabajo social debe integrar la perspectiva de desarrollo en sus intervenciones a todos los niveles, conciliando libertad y responsabilidad en la ejecución de los objetivos de la Política social.
 29. Resumiendo, es necesaria una nueva Política social, liberadora y posibilitadora del pleno desarrollo humano, a nivel individual, colectivo, material y espiritual.

8. El papel de las Instituciones.

Hodgson (2011) define las instituciones como los sistemas de reglas sociales establecidas y extendidas que estructuran las interacciones sociales. El idioma, el dinero, la ley, los sistemas de pesos y medidas, los modales en la mesa o las empresas son instituciones.

Aunque suelen ser asociadas con los inmuebles físicos, Morillas (2009) defiende que lo que representan las instituciones son las reglas de juego que definen las restricciones e incentivos de las interacciones sociales, políticas y económicas de las personas.

Morillas (2009) contabiliza el crecimiento como una función de doce instituciones, defendiendo que cada una de estas pueden determinar una media de doce variables del crecimiento “al uso”, como son las que se han visto en el apartado anterior. Estas instituciones son las siguientes:

1. El sector agrario

El sector agrario puede identificarse como institución con el ministerio de agricultura de un país, así como con sus agrupaciones de ganaderos o agricultores. Los incentivos a este sector determinan el comportamiento, y resulta fundamental una correcta estructura de estos incentivos que impulse la producción agropecuaria de países en desarrollo con carencias alimentarias.

La carencia de incentivos puede provocar el abandono de tierras y la movilización de la población desde las zonas centrales hacia las costeras, una tendencia que trae consigo el mantenimiento de la pobreza, el peligro de aparición de inseguridad alimenticia y el incremento del subempleo y la inseguridad.

La ayuda alimentaria exterior puede provocar bajadas en los precios o en la demanda de los productos internos o locales, destrucción de la producción interior o alteración artificial del mecanismo de formación de precios. Una correcta introducción de incentivos que reviertan los flujos indeseados o un reparto, mediante estímulos razonables, de material agrario (azadas, picos, palas...) entre la población son los mejores mecanismos para reactivar la actividad productiva real.

2. El papel institucional de la mujer

Los países en los que las mujeres disfrutan de mayor integración y respeto dentro de la sociedad son aquellos donde en los que se observa un mayor progreso. Allí donde se ha abolido la poligamia, el repudio o la ablación del clítoris y se ha abogado por el libre acceso de la mujer a la educación y la consecución de la igualdad tanto el bienestar como el desarrollo general son mayores.

Por tanto, se da una correlación inversa entre la marginación institucional de la mujer y los niveles de desarrollo económico.

3. Los bancos centrales

Los bancos centrales, como autoridad monetaria de un país, son los primeros garantes de su moneda, de la estabilidad de precios y del correcto comportamiento del resto de bancos para lograr la generación de ahorro, la estabilidad en la inversión, la creación de empleo y por supuesto, el crecimiento económico.

Es imperativo que los bancos centrales actúen con independencia de los diferentes gobiernos, ya que existe una correlación positiva entre esta independencia y la consiguiente estabilidad en los precios y tasa de crecimiento de la economía. La confianza en el banco central es fundamental para convertir y asignar de forma eficiente el ahorro nacional en inversión.

4. Los Tribunales de Justicia

El fortalecimiento de los sistemas legales supone, además de la tenencia de buenos códigos de leyes, la aplicación de éstas por parte de jueces cualificados e independientes y una efectiva separación de poderes.

Como instituciones que garantizan el cumplimiento de la Ley posibilitan, desde el punto de vista del desarrollo, la creación de un buen clima para los inversores.

5. Registros de Propiedad

Los derechos de propiedad sólidos crean una consonancia entre esfuerzo y recompensa, al establecer la garantía de que todos los ciudadanos podrán disfrutar del resultado de sus inversiones o de su trabajo. El trabajo, la producción y el ahorro no van a ser impulsados si

la propiedad no está totalmente garantizada o si no existe un Registro de la Propiedad.

Los derechos de propiedad de la tierra que tienen una verificación sencilla presentan varios efectos positivos: reducción del riesgo de fraude y error, aumento del valor de las tierras rurales y de las fincas urbanas, fomento de la gestión ambiental, incremento de la producción, mejora del acceso al crédito, mayor facilidad para la bancarización del país, estimula del trabajo fuera de la propiedad y beneficio general de la comunidad, con una mejora del crecimiento y una reducción del nivel de pobreza.

La defensa frente a la posibilidad de expropiaciones sin indemnización también ha de estar garantizada, siendo necesario limitar el poder de coacción o expropiación.

Lograr un entorno seguro para personas y propiedades influye positivamente tanto en la tasa de inversión como en la de reinversión.

6. La gobernanza

Aunque los fines de la gobernanza deberían ser el logro de un desarrollo económico y social, hay formas de gobernanza cuyo objetivo es la maximización de la permanencia en el poder.

Las instituciones políticas que hacen promoción de un “buen gobierno” resultan un factor determinante para el desarrollo, mientras que las instituciones económicas formales se encargan del control de déficit, protección de la propiedad, etc.

Los medios de información, cuando son libres y no dependen de la financiación del gobierno, constituyen la gobernanza por llevarla en una u otra dirección, formando la crítica de la opinión pública. La prensa libre y la democracia incrementan la eficiencia económica y el nivel de bienestar de la población, aunque la democracia es una condición conveniente, y no necesaria o suficiente, para el desarrollo.

7. Los Centros académicos

La calidad del “output” de las universidades, es decir, los propios universitarios, depende del nivel de esfuerzo exigido y la materia estudiada. Del alcance de los universitarios dependerá el nivel de avance futuro de un país.

La compra de títulos, los sobornos a profesores y el resto de prácticas maliciosas en el ámbito formativo limita el desarrollo, así como la formación discrecional de los cuadros funcionariales sin exigir méritos o realizar concursos.

8. Las fuerzas de Seguridad y Defensa

Las fuerzas de seguridad y defensa constituyen la expresión palpable de la garantía en el cumplimiento de la Ley. La existencia de delincuencia (robos, secuestros, violencia, etc.) limita el desarrollo económico. El crecimiento de la economía exige una confianza de la población en la estabilidad y seguridad tanto de las personas como de sus propiedades y enseres.

Una práctica policial ineficaz conlleva a una relajación de las leyes y a una mayor tolerancia de los jueces, el delito se convierte en una actividad más lucrativa por la disminución del riesgo. Los delincuentes no actúan conforme a la legislación vigente si no conforme a la realidad que pueden constatar. Los delitos impunes, las salidas anticipadas de prisión o las penas no aplicadas acaban incitando a la actividad delictiva.

9. Los Institutos Estadísticos de Cuentas Nacionales

Richard Stone (1952) fue el encargado de elaborar un Sistema de Contabilidad Nacional (SCN-ONU) tras la creación de las Naciones Unidas. La idea era que este Sistema estuviera adaptado a todos los países del mundo, pero muchos gobiernos decidieron no elaborarlo.

Los Sistemas de Contabilidad Nacional sirven para realizar un seguimiento de la actividad, una comparación interanual e internacional que sea fiable y homogénea y para apoyar la toma de decisiones.

Si un país carece de este instrumento, elaborado por una institución con profesionalidad y solvencia, es fácil que se tomen medidas económicas equivocadas o “a ciegas”.

10. La institución familiar

Las familias se encuentran, junto a las administraciones públicas y las empresas, dentro de los llamados “Sectores institucionales” dentro de los Sistemas de Contabilidad, que son considerados los sujetos esenciales en la economía de una nación.

En aquellos países donde la familia se erige como la célula básica de organización social, y prima sobre la tribu o el hogar desestructurado, los procesos de ahorro, acumulación de capitales o reinversión se ven fortalecidos.

11. La lucha contra la corrupción como parte del fortalecimiento institucional
La corrupción, que se extiende a la mayoría de ámbitos de la economía y la sociedad, existe en todos los países del mundo y puede considerarse una verdadera institución.

La dimensión de la corrupción en un país es lo que contribuye a marcar su nivel de desarrollo económico, y no al contrario. Por tanto, existe una correlación inversa entre el nivel de corrupción de un país y su Indicador de Desarrollo Humano (IDH) o su nivel de renta por habitante.

La corrupción de un gobierno incrementa la pobreza, desvía los recursos de los pobres a los ricos, debilita el gobierno, crea inseguridad, desalienta el trabajo productivo y aleja las inversiones. La reducción que provoca en los ingresos por impuestos supone que estos no puedan ser invertidos en servicios públicos, y se deteriora el nivel y la calidad de los propios funcionarios.

Resulta esperanzador, con respecto a este aspecto, la disminución general de la corrupción que han experimentado los países desde la publicación del primer Índice de Corrupción.

12. La religión

Douglas North (1990) clasifica a la religión dentro de lo que denomina instituciones informales. Las instituciones formales y las informales se influyen mutuamente y determinan el conjunto de incentivos que llevan a los ciudadanos de un país a adoptar unas determinadas pautas de comportamiento. Los valores religiosos incentivan o desincentivan las innovaciones tecnológicas y actúan como ordenadores de referencia del comportamiento de los sujetos.

9. La cooperación al desarrollo.

9.1. Definición, tipologías, actores e instrumentos

Galán y Sanahuja (1999) definen la cooperación internacional al desarrollo como el conjunto de actuaciones, realizadas por actores públicos y privados, entre países de diferente nivel de renta con el propósito de promover el progreso económico y social de los países del Sur de modo que sea más equilibrado en relación con el Norte y resulta sostenible. La cooperación al desarrollo pretende también contribuir a un contexto internacional más estable, pacífico y seguro para todos los habitantes del planeta.

Las acciones de cooperación al desarrollo se encuentran dentro de las relaciones internacionales, constituyendo un ámbito particular dirigido a la mejora de las condiciones de vida de los países de menor renta per cápita. Con este objetivo se pretende impulsar el crecimiento de la economía y el bienestar de la sociedad, promover formas gubernamentales democráticas que respeten los derechos humanos y ayudar a la conservación medioambiental.

En las actuaciones de cooperación internacional al desarrollo intervienen varios criterios. Al ser el principal fin de estas actuaciones la contribución al desarrollo de los países de baja renta los criterios de equidad y de solidaridad internacional son fundamentales. A pesar su motivo fundamental de ayuda, las acciones también pueden presentar beneficios para el país que las lleva a cabo, por lo que el criterio de interés mutuo también constituye un componente real de esta cooperación.

Los beneficios para los países contribuyentes pueden ser tanto de naturaleza intangible, como el aprovechamiento de los bienes públicos internacionales favorecidos por la cooperación (un entorno internacional más estable y seguro o la conservación global de la biosfera) o beneficios más concretos como los empresariales o los comerciales. También se pueden aprovechar de ventajas que surgen de forma implícita de la cooperación, de índole política o influencia cultural.

Para definir las diferentes responsabilidades de las partes implicadas es fundamental tener en cuenta que la acción externa debe complementar y apoyar el esfuerzo local, pero no puede ni debe sustituirlo; son los países receptores los que deben ser protagonistas y últimos responsables de su proceso de desarrollo. Otro criterio, el de corresponsabilidad Norte-Sur es esencial en la cooperación, ya que ésta solo resultará efectiva si da respuesta a metas, estrategias y prioridades comunes a ambas partes. La verdadera cooperación al desarrollo supone una relación de asociación, basada en la igualdad de partes y el respeto mutuo.

Por otra parte, para la eficacia de la cooperación son necesarias unas condiciones presentes en el país receptor: políticas sociales y económicas adecuadas, instituciones responsables e íntegras, el respeto a los derechos humanos y un entorno democrático. El cumplimiento mínimo de estos presupuestos constituirá la “condicionalidad” de la ayuda. Sin embargo, la vigencia de estas condiciones en el desarrollo de la cooperación debe ser el resultado de un diálogo basado en una relación de equilibrio. No será una verdadera cooperación ni obtendrá resultados duraderos si se funda sobre una relación de desigualdad, en la que el Norte establece unilateralmente las condiciones e impone su agenda y prioridades a cambio de algunas ventajas o transferencia de recursos a los países del Sur.

9.2. Ayuda al desarrollo y ayuda oficial al desarrollo (AOD)

En el marco de la cooperación al desarrollo, la ayuda al desarrollo supone un concepto más restrictivo. Galán y Sanahuja (1999) la definen como el conjunto de modalidades de transferencia de recursos de un país desarrollado a otro menos desarrollado realizadas con un determinado grado de “concesionalidad” por parte de la instancia, sea gubernamental o no gubernamental, que aporta la ayuda.

Por otra parte, la ayuda oficial al desarrollo (AOD) es un tipo especial de ayuda al desarrollo. La AOD está constituida (Boni, 2007) por los flujos que las agencias oficiales destinan a los países en desarrollo y a las instituciones

multilaterales. Dentro de estas agencias oficiales se incluyen tanto los gobiernos estatales u locales como sus agencias ejecutivas y para ser considerada AOD cada operación debe tener como objetivo principal promover el desarrollo económico y el bienestar de los países en desarrollo y ser de carácter concesional, siendo imperativo que contengan un elemento de donación de al menos el 25%.

Por tanto, la AOD presenta las siguientes características principales:

- a) La ayuda ha de otorgarse por el sector público, no se consideran AOD las transferencias realizadas por el sector privado. Será considerada AOD la ejercida por las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo cuando actúen de intermediarias en la transferencia de fondos públicos, pero no cuando los recursos provengan de aportaciones privadas.
- b) El fin de la ayuda ha de ser el desarrollo económico y social de los países que la reciben. Se excluyen otros fines, como los militares o los que sólo financien exportaciones del país donante.
- c) Los términos de los recursos transferidos han de incluir un elemento de concesionalidad, es decir, una mejora de las condiciones con las que estos mismos recursos podrían obtenerse en el mercado. Esta concesionalidad ha de ser como mínimo del 25%. Dependiendo del grado de concesionalidad, la ayuda puede ser reembolsable (préstamos) o no reembolsable (donaciones).
- d) El país beneficiario debe ser un país en desarrollo. Esto significa que debe estar incluido en la lista de países en desarrollo que elabora el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Gómez y Sanahuja (1999) explican que el cumplimiento de estas características es importante por dos razones. Primero, porque definen unos parámetros mínimos que aseguran la calidad de las ayudas y que evitan que transferencias de recursos con fines ajenos al desarrollo económico y social del país receptor sean presentados como AOD. Y segundo, porque establecen un rasero común que mide el esfuerzo de cada

país en este ámbito, mediante el cálculo de estadísticas internacionalmente comparables.

Para mostrar el esfuerzo de cada país, la suma de los diferentes movimientos de recursos que forman la AOD se puede expresar en términos absolutos o como porcentaje del Producto Nacional Bruto (PNB), que explicaría con mayor precisión el esfuerzo relativo de cada país. La mayor parte de los países emisores se ha comprometido a que su AOD alcance el 0,7% de su PNB, pero sólo algunas naciones han alcanzado este porcentaje.

La AOD puede canalizarse de forma multilateral o de forma bilateral. La ayuda multilateral se refiere a los fondos que se canalizan a través de organizaciones internacionales, en general por sus propios programas y proyectos de cooperación. Estos fondos provienen de cuotas obligatorias o contribuciones voluntarias que los donantes aportan a organizaciones internacionales, tanto a través de presupuesto ordinario como de fondos especiales.

La ayuda bilateral es la que procede de fuentes gubernamentales y es transferida mediante créditos o donaciones directamente a gobiernos de países destinatarios o a instituciones privadas, como las organizaciones no gubernamentales (ONG).

A su vez, la AOD puede ser ligada o desligada. La AOD ligada está compuesta por préstamos o donaciones que han de ser utilizados para adquirir bienes o servicios del país emisor, o que están ligados a formas de compra que impliquen una restricción con los países abastecedores posibles. La ayuda desligada es aquella que no está sometida a condicionalidad.

9.3. Actores de la cooperación al desarrollo

La sociedad internacional actual está compuesta por Estados, organizaciones internacionales y otros actores no gubernamentales y no existe ninguna autoridad política central o global a la que todos estos actores queden subordinados (Calabuig y de los Llanos, 2010).

La cooperación al desarrollo refleja el carácter descentralizado y plural de la comunidad internacional: existen actores de distinta naturaleza y con diversas funciones, pudiendo encontrar dentro del sistema de cooperación organizaciones públicas y privadas, nacionales e internacional, generalistas o especializadas, de países más o menos desarrollados y con diferentes estrategias de acción. También existe una pluralidad de percepciones respecto al desarrollo y las relaciones entre el Norte y el Sur.

La cooperación al desarrollo es un sistema descentralizado, pero no anárquico, ya que es un sistema fuertemente regulado e institucionalizado a través de organizaciones o tratados internacionales.

De manera general cabe diferenciar entre instituciones públicas e instituciones privadas. Dentro de las instituciones públicas se encuentran los organismos multilaterales, como aquellos vinculados al sistema de las Naciones Unidas o la Unión Europea, los Estados, la administración autonómica y local y otras entidades, como las universidades.

Cómo instituciones privadas se clasifican aquellas con fines lucrativos, como las empresas, y aquellas que carecen de fines lucrativos, como las Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo, ya sean asociaciones o fundaciones, y otros colectivos sociales como los sindicatos.

9.4. Instrumentos

Lo cooperación al desarrollo se realiza través de diferentes instrumentos, que frecuentemente se refuerzan y complementan mutuamente.

Gómez y Sanahuja (1999) enumeran los siguientes instrumentos:

1. Las preferencias comerciales

A través de las preferencias comerciales los países industrializados eliminan de forma total o parcial las barreras comerciales a la totalidad o a una parte de las exportaciones de los países en desarrollo. Es frecuente que las preferencias comerciales se concedan a productos manufacturados y/o a ciertos bienes primarios, para impulsar diversificación productiva y la industrialización de los países receptores.

A pesar de que no supongan una transferencia directa de recursos, las preferencias comerciales permiten dar una mejor salida a la oferta exportable. Los países industrializados reconocen a los países más pobres que su derecho a desarrollo justifica un trato que facilite su introducción en la economía mundial.

2. La cooperación económica

Este instrumento se basa en acciones de fortalecimiento del sector productivo, en especial del sector privado, de transferencia y desarrollo de la tecnología y de creación de una infraestructura que apoye a la producción. Apoya al sector privado como el impulsor del desarrollo y su finalidad es promover su expansión en un buen marco institucional.

Se funda en acciones de cooperación dirigidas al fortalecimiento del sector productivo de países que ya han alcanzado un mayor desarrollo relativo y en sectores con cierto potencial de crecimiento económico. Estas acciones también pueden favorecer los sectores empresariales o sociales de los países desarrollados, ya que pueden canalizar acciones de cooperación empresarial.

Entro otros, los ámbitos de actuación de cooperación económica más comunes son:

- Ayuda directa a empresas para la mejora de la eficiencia y la competitividad, con actividades formativas en los

aspectos de gestión, diseño y control de procesos, control de costes o planificación estratégica.

- Transmisión de *know-how*, es decir, del conjunto de habilidades y conocimientos de una empresa que conforman su ventaja competitiva. Esta transmisión comprende todos los aspectos que posibiliten un uso más eficiente de los potenciales científico y tecnológico tanto del país donante como del receptor.
- Apoyo institucional en el país beneficiario para lograr un marco legislativo que facilite la creación de riqueza mediante el desarrollo del tejido empresarial.
- Ayuda técnica e institucional para la reforma económica y los procesos de privatización que otorguen un mayor protagonismo al sector privado.
- Apoyo financiero e institucional a la inversión y a la creación de *joint-ventures*.
- Promociones comerciales para facilitar el acceso a los mercados y la detección de oportunidades de negocio, por ejemplo encuentros de empresarios, ferias o apoyo a las Cámaras de Comercio.

3. La ayuda financiera

Se incluyen bajo esta expresión diferentes clases de transferencia y acceso al capital. La ayuda financiera puede presentar diversos aspectos y objetivos:

- Apoyo al presupuesto del Estado del país beneficiario. La finalidad puede ser la financiación del gasto corriente o de la inversión pública en actividades prioritarias para el desarrollo, como aquellas que promuevan la educación, salud, etc. de los grupos más pobres de la población.
- Favorecer capital para su inversión en actividades productivas o en la creación de infraestructura de apoyo a la producción, ya sea a través del sector público o del privado.

- Concesión de “microcréditos” ajustados a las necesidades de inversión de pequeñas empresas, autónomos y sectores de la “economía popular”, que carecen de acceso a los mecanismos de crédito formales.
- Estímulo de la inversión extranjera directa a través de la financiación de garantías de inversión o de la adquisición directa de activos.
- Financiación de operación de conversión, swaps, recompra o condonación de la deuda externa.
- Concesión de líneas de crédito preferencial para importar bienes y servicios del país donante. Esto aumenta, por un lado, la capacidad de importación del país beneficiario, y por otro, favorece la internacionalización del país emisor. Estos créditos están sometidos a reglas cada vez más estrictas, que eviten que los intereses de los países desarrollados se impongan sobre aquellos de los países receptores.
- En momentos de crisis, la ayuda financiera puede consistir en la transferencia de fondos para el apoyo de la balanza de pagos y el fortalecimiento de las reservas del país en desarrollo. Por ejemplo, la financiación que aporta el Fondo Monetario Internacional (FMI) para programas de estabilización.

4. La asistencia técnica

El objetivo de la asistencia técnica es la proporción de conocimientos y habilidades técnicas y de gestión, a través de la cualificación de los recursos humanos del país beneficiario.

Dentro de esta asistencia se hayan diferentes actividades de asesoramiento, capacitación y de apoyo institucional, que son llevadas a cabo por expertos procedentes de los países emisores, de las organizaciones internacionales o incluso de otros países en desarrollo en mejor posición relativa.

Los sectores beneficiados por estas ayudas también son muy diversos, pudiendo converger acciones de apoyo a la reforma económica, la extensión agrícola, el fortalecimiento de las instituciones públicas, la protección del medio ambiente o el respeto a los derechos humanos.

Debido al fortalecimiento que la asistencia técnica provoca en las capacidades locales de los países receptores, ésta es considerada un componente fundamental de la política de cooperación. Sin embargo, en ocasiones la tecnología transmitida puede no adecuarse a las necesidades particulares del beneficiario, por ejemplo, como sucede con el envío de equipo industrial altamente complejo cuyo mantenimiento no puede ser asumido por los técnicos locales. En estos casos, la ayuda puede inhibir el surgimiento de tecnologías apropiadas en los países receptores, desplazar los conocimientos locales o promover un patrón de desarrollo deformado o dependiente del exterior.

5. La cooperación científica y tecnológica

Este instrumento de cooperación intenta promover el progreso creando y fortaleciendo las capacidades tecnológicas de los países beneficiarios. Comprende acciones como intercambios de investigadores, estancias de investigadores en centros del país receptor y formación del personal local con becas y actividades formativas, así como la realización de proyectos conjuntos de investigación en ámbitos de interés tanto para el país donante como para el receptor.

6. La ayuda alimentaria

Consiste en la donación directa de alimentos o en el acceso a líneas de crédito concesional o a ayuda no reembolsable para adquirir productos de alimentación. Aunque esta ayuda forma parte comúnmente de los programas de cooperación permanente, puede darse ante situaciones de emergencia o de crisis humanitarias prolongadas o a países que no han alcanzado la seguridad alimentaria de su población.

Este tipo de ayuda pretende consolidar un acceso a una dieta adecuada duradero en aquellos países que no han alcanzado la autosuficiencia alimentaria, aquellos cuyas bajas rentas no permiten que accedan al mercado mundial de alimentos o aquellos que sufren de hambruna.

La ayuda alimentaria ha sufrido una gran evolución. En el pasado, los países desarrollados la utilizaban para dar salida a sus excedentes y asentar la internacionalización y la captación de nuevos mercados de sus propios productores agropecuarios. Estas actuaciones tenían, en un medio y largo plazo, consecuencias negativas para los países receptores, como la bajada de sus precios y el desaliento de la producción local, llegando incluso a cambiar en su población los hábitos de consumo. En última instancia, la ayuda alimentaria podía llegar a provocar el deterioro de la seguridad alimentaria del país beneficiario e incluso a ser una de las causas del hambre y del desabastecimiento.

Para prevenir estas consecuencias negativas, los países emisores han establecido normas básicas que regulen este tipo de ayuda a través del Convenio Internacional sobre Ayuda Alimentaria. Estas normas subordinan la ayuda alimentaria a estrategias de “seguridad alimentaria” que fomentan la producción local y mayor capacidad de autoabastecimiento y la condicionan a medidas y actuaciones que promuevan un sector agropecuario competitivo y eficiente en el país receptor.

7. La ayuda humanitaria y de emergencia

Frente a situaciones de emergencia surgidas de conflictos bélicos o desastres naturales, la comunidad internacional envía materiales de primera necesidad (ropa, comida, equipo sanitario, etc.) así como técnicos y expertos (personal médico, equipos de rescate, etc.). El beneficiario de esta ayuda humanitaria y de urgencia es la población local que se encuentra en la zona o que es desplazada o refugiada.

Además de estos instrumentos, utilizados por Estados y Organismos Internacionales, (Boni, 2007) argumenta que también podría introducirse como actor principal a la sociedad civil, si se entiende la cooperación al desarrollo como la manifestación operativa de un principio primordial de convivencia en el mundo actual, comprendido como el compromiso de los ciudadanos con el resto de los habitantes del planeta y su situación presente y futura. Teniendo esto en cuenta, se pueden identificar los siguientes instrumentos:

1. Educación para el Desarrollo, Sensibilización e Investigación

La sensibilización es un instrumento que busca proveer conocimiento sobre la realidad Norte-Sur y favorecer un cambio de actitud. Las acciones de sensibilización son de carácter generalista, están dirigidas a un público mayoritario y a los medios de comunicación y se busca un impacto a corto plazo.

La Educación para el Desarrollo es un procedimiento educativo constante que ayuda a comprender las interrelaciones políticas, económicas, sociales y culturales entre los países del Norte y del Sur, por medio de la promoción de actitudes y valores relacionados con la solidaridad, la justicia social y la búsqueda de vías de acción para lograr un desarrollo humano sostenible. La Educación para el desarrollo pretende impulsar valores y habilidades en los destinatarios de sus acciones, está dirigida a colectivos específicos y se pretende que su impacto sea a largo plazo.

Las acciones de Educación para el Desarrollo pueden implementarse tanto en la enseñanza reglada como en la no reglada, y durante los distintos ciclos educativos.

Por último, en la investigación sobre los diferentes campos de la problemática del desarrollo se trabaja para analizar las desigualdades, los actores de cooperación, el impacto de las acciones, etc.

2. Incidencia y presión política

La finalidad de este instrumento es influenciar las decisiones, políticas, estructuras y relaciones económicas de poder que están afectando a la situación de las naciones del Sur, en las relaciones entre el Norte y el Sur y en la defensa de los intereses de los colectivos más vulnerables.

3. Comercio justo

Este instrumento demanda unos preceptos comerciales más justos. Se configura en la distribución de tiendas de la solidaridad, comúnmente propiedad de entidades sin ánimo de lucro, de productos producidos en los países del Sur a través de cooperativas que cumplen una serie de condiciones: salario digno, igualdad de género, inexistencia de explotación laboral infantil, respeto al medio ambiente y organización en estructuras democráticas y participativas.

4. Ahorro ético

El ahorro ético consiste en dedicar una parte o la totalidad del ahorro a organismos alternativos para la financiación de proyectos de desarrollo que sigan los principios del desarrollo humano sostenible.

Otra modalidad de este instrumento es la constitución de fondos de inversión solidarios, que se destinen a proporcionar apoyo financiero a cooperativas de producción y consumo de las naciones del Sur.

9.5 Impacto de la cooperación al desarrollo en el crecimiento económico

Burnside y Dollar (1997) exploran las relaciones entre la ayuda extranjera, las políticas económicas y el crecimiento del PIB per cápita. Utilizan datos de 56 países en vías de desarrollo durante seis cuatrienios, de 1970 a 1993. Sus conclusiones muestran que las políticas que tienen un mayor efecto en el crecimiento son aquellas relacionadas con el superávit fiscal, la inflación y la apertura del comercio. A su vez, concluyen que la ayuda extranjera tiene un impacto positivo en el crecimiento en aquellos países con unas buenas políticas fiscales, monetarias y comerciales (Boone, 1996). En las naciones donde estas políticas son deficientes, la cooperación internacional no tiene un efecto positivo en el crecimiento. Kudlyak (2002) también encuentra una relación positiva entre un adecuado entorno de políticas y la eficacia de la ayuda extranjera. El adecuado entorno de políticas es definido como aquel que presente unas políticas macroeconómicas estables, entre las que se encuentran el control de la inflación, un presupuesto fiscal equilibrado y una estructura eficiente de comercio exterior.

Rajan y Subramaian (2005) examinan el efecto de la ayuda al desarrollo en el crecimiento a través de datos de panel transversales de cerca de un centenar de países en desarrollo de todos los continentes. Investigan diferentes tipos de ayudas (económicas, sociales, alimentarias, etc.), fuentes de la ayuda (multilateral o bilateral), horizontes temporales de la ayuda (a medio o largo plazo), períodos (desde la década de 1960 a la de 1990) y momento de impacto de la ayuda (corto plazo versus largo plazo). Los resultados arrojan

poca evidencia sólida de una relación positiva o negativa entre las transferencias a un país y el posterior crecimiento de su economía. Tampoco encuentran evidencias de que la ayuda funcione mejor con mejores políticas o entornos geográficos o de que ciertas formas de ayuda funcionen mejor que otras y sugieren que para que la cooperación al desarrollo sea más efectiva en un futuro, los mecanismos deben replantearse.

La mayoría de la literatura relativa a la influencia de las transferencias de cooperación al desarrollo en la economía del país receptor se enfoca en los efectos macroeconómicos de esta ayuda, midiendo el impacto de esta ayuda en el crecimiento económico, el ahorro y la inversión. Como se ha visto, la mayoría de las conclusiones de estos estudios son ambiguas.

Masud y Yontcheva (2005) miden, para una muestra de 58 países de 1990 a 2001, el impacto de las ayudas gubernamentales bilaterales al desarrollo en dos indicadores del desarrollo humano, la mortalidad infantil y el analfabetismo, y comparan este impacto con aquel obtenido por las ayudas realizadas por organizaciones no gubernamentales (ONGs). La distinción entre ayuda gubernamental y no gubernamental resulta interesante debido a que los dos tipos de ayuda difieren tanto en su patrón de asignación como en su implementación. Sus resultados muestran, en primer lugar, que las ayudas de las ONGs reducen la mortalidad infantil, a diferencia de la ayuda bilateral que no la disminuye. En segundo lugar, en relación con el analfabetismo, los resultados son menos significativos y sólo los gastos del gobierno en educación parecen reducirlo. Estos resultados pueden deberse a que un período de 10 años es demasiado corto para que la ayuda internacional tenga un impacto visible en la educación. Los autores concluyen que desde una perspectiva de políticas, si se toma la mortalidad infantil como un “indicador rápido” de las condiciones de vida de los pobres, la ayuda de las ONGs parece más efectiva a la hora de alcanzar la población más vulnerable.

Los desalentadores resultados de los estudios sobre el impacto de la cooperación al desarrollo en el crecimiento económico han sido explicados a través de tres argumentos. Primero, la ayuda se asigna de manera errónea, esto significa que los donantes transfieren la ayuda por razones estratégicas a destinos o fines equivocados. Aunque todos los estudios relativos a la eficacia

de la cooperación definen como finalidad de los donantes únicamente la promoción del desarrollo o la reducción de la pobreza en los países beneficiados, una vertiente paralela de literatura sobre la asignación y destino de estas ayudas demuestra que a menudo los países emisores poseen una agenda subyacente, y localizan los recursos que envían de acuerdo con sus propios intereses estratégicos. Si una parte significativa de los destinos de la ayuda responde a intereses estratégicos, no se encontrarán efectos positivos en el crecimiento o en el alivio de la pobreza.

Segundo, las ayudas están mal utilizadas, ya que los gobiernos receptores pueden perseguir fines distintos al desarrollo. Las investigaciones asumen también que los gobiernos receptores comparten con el donante sus objetivos altruistas. Los objetivos de un gobierno extranjero altruista pueden entrar en conflicto con el gobierno receptor, formado por diferentes partes interesadas entre las que se encuentran las élites económicas de la nación ayudada, que pueden influir en la distribución de la ayuda.

Y tercero, el crecimiento del PIB puede no ser el mejor indicador para medir la eficacia de la ayuda. Las ayudas pueden aumentar el consumo en lugar de la inversión, lo que explicaría los deficientes resultados en el crecimiento.

10. La visión del desarrollo social en el siglo XXI

Actualmente, la concepción que tiene el grupo que forman los países de renta alta del progreso material está sustancialmente unido a su forma de percibir el mundo. Esto se refleja, por ejemplo, en que la ausencia de crecimiento económico sea interpretada en términos de crisis, y que la “normalidad” se caracterice por el incremento de la producción de bienes y servicios. La continua mejora de las condiciones materiales, considerada a lo largo de la historia algo excepcional, se ha convertido en lo ordinario (Muñoz de Bustillo, 2009). Como explica Bury (1971), el concepto de progreso en el mundo occidental no se extendió hasta pasado el siglo XVIII, a la par que el crecimiento asociado al surgimiento de nuevas tecnologías de producción y nuevas formas de organización, como el mercado.

El PIB per cápita ha sido el indicador por excelencia utilizado para medir el desarrollo económico. La razón de ello es sencilla. Por una parte, la teoría económica determina el nivel de utilidad o bienestar de los individuos en base a su renta disponible. Por otra, el desarrollo de la macroeconomía y la política económica keynesiana, basada en el manejo de la demanda efectiva, trajo consigo una serie de métodos estadísticos para estimar la producción nacional y sus componentes, conocer en qué momento del ciclo económico se encontraban y, así, implementar la política económica más adecuada. Una vez construidos los sistemas homogéneos de Cuentas Nacionales resultaba fácil el cálculo del PIB per cápita y la evaluación en términos de bienestar del PIB.

Sin embargo, el énfasis en las transacciones del mercado de las cuentas nacionales puede estrechar la perspectiva con la que se mide el desarrollo económico y social (Ruggles, 1983). En efecto, el indicador de la renta per cápita era problemático en algunos aspectos, pero el hecho de ser el único indicador disponible se unía a su concordancia con una visión del bienestar individual como el acceso a más y mejores bienes y servicios.

El hincapié en este indicador no significa que se renunciara a otro tipo de criterios. En la Declaración sobre Progreso y Desarrollo Social de las Naciones Unidas de 1969 recoge tanto “la rápida elevación del ingreso y la riqueza

nacional” como la “equitativa distribución entre todos los miembros de la sociedad” como las principales preocupaciones de cualquier Estado. Crecimiento y distribución se convierten en los dos parámetros para la evaluación del desempeño económico y social de un país.

La aparición de nuevos indicadores sociales de desarrollo alternativos es la constatación de que el crecimiento económico no es una variable de progreso suficiente si existen fuertes desigualdades. Aunque el uso de estos indicadores no es mayoritario, empiezan a sentar las bases para otras propuestas, entre las que acaba destacando el Índice de Desarrollo Humano. Este índice cuenta con dos características que difieren de la manera tradicional de medir el desarrollo: la primera es incorporar variables no monetarias, como la esperanza de vida al nacer o la alfabetización, y la segunda es ponderar el PIB per cápita de forma que a partir de un determinado valor el incremento de este afecta cada vez menos al valor del IDH. Esta última característica implica que cuando ya se ha alcanzado un nivel elevado de renta, sus aumentos repercutirán muy poco en el bienestar. Esto indica que, llegado un determinado nivel de ingresos, el PIB y el bienestar pueden seguir tendencias diferentes. A pesar de que el IDH ha intentado incorporar la variable de la distribución en sus estimaciones del desarrollo humano, la debilidad de las estadísticas disponibles ha llevado a su exclusión.

Reconocer expresamente la multidimensionalidad del desarrollo lleva a reconocer que en ocasiones el desarrollo hace muy poco por aquellos con menores recursos. Comienza así una corriente vinculada a investigaciones del Banco Mundial que recalca la necesidad de dar prioridad a acciones de desarrollo en los grupos más pobres y enfocadas a la cobertura de sus necesidades. En la década de los setenta del pasado siglo se comienzan a incorporar al concepto de desarrollo nuevas preocupaciones, como la dificultad de compatibilizar un crecimiento ilimitado con los recursos limitados del planeta. Esto cuestiona las estrategias de crecimiento acelerado como mecanismos para mejorar el bienestar y la calidad de vida.

Sin embargo, no es hasta casi dos décadas después cuando las cuestiones medioambientales y el concepto de desarrollo sostenible son incorporadas a las declaraciones de la ONU sobre desarrollo. En agosto de 1987 se publica el

informe de la Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo, conocida como Comisión Brudtland y estas dos ideas comienzan a calar en la opinión pública. Esta Comisión plantea el desarrollo sostenible como la forma de abordar el conflicto entre la conservación del medio ambiente y el crecimiento económico.

El informe destaca dos conceptos principales: el de necesidades, entendidas como la prioridad del desarrollo y las necesidades de los pobres de la Tierra, y la idea de la existencia de limitaciones impuestas por el estado de la tecnología y la organización social sobre la capacidad del medio ambiente de cubrir las necesidades presentes y futuras. En este informe se incorpora el principio de justicia intergeneracional, uniéndolo al de la justicia intrageneracional, considerando tanto los intereses de las generaciones futuras como las necesidades presentes de los más desfavorecidos del planeta. En la publicación también se admite que la sostenibilidad ecológica no puede lograrse sin solucionar la pobreza y la desigualdad. Más tarde, la Conferencia de la ONU de Río celebrada en 1992 incorpora de forma todavía más explícita al concepto de sostenibilidad el objetivo del desarrollo de los grupos más desfavorecidos de la Tierra.

En su significado actual, el desarrollo actual propone una mejora global de las condiciones de vida de la población del mundo, especialmente de la más desfavorecida, pero a su vez asegurando las mismas oportunidades a las generaciones futuras, incorporando así consideraciones económicas, sociales y medioambientales. Este aumento de los objetivos transforma la idea de desarrollo sostenible en un concepto multidimensional, y por lo tanto, supone la aparición de nuevos problemas potenciales en el momento de evaluar el grado de éxito de los países, así como a la hora de equilibrar los ámbitos de actuación.

A lo largo de los años, los conceptos de desarrollo social, desarrollo humano y desarrollo sostenible han caminado hacia su fusión y hacia el reconocimiento del carácter multidimensional del proceso de desarrollo. Ya no son suficientes el crecimiento, la reducción de la pobreza ni la redistribución, si no que estas metas han de ser conseguidas salvaguardando el medio ambiente para las generaciones futuras.

10.1. Críticas al uso del PIB per cápita como indicador de desarrollo económico

Las críticas a las que se ha enfrentado el uso de este elemento como indicador del bienestar se soportan en la identificación de aspectos del desarrollo que no están suficientemente reflejados.

En primer lugar, el PIB excluye aspectos con fuerte influencia en el bienestar e incluye otros con menor relación o incluso relación negativa con este. El PIB considera la producción de bienes y servicios que no están orientados al consumo, y, por lo tanto, llevará a una sobreestimación del bienestar. Además, no todos los bienes y servicios contribuyen de la misma manera a mejorar las condiciones de vida de la población. Utilizando la terminología de Ralph Hawtrey (1926), una parte importante de la producción son los llamados bienes defensivos, que son aquellos cuyo consumo permite recuperar niveles de utilidad o bienestar perdido (por ejemplo, dobles ventanas para protegerse del ruido del tráfico que trae el crecimiento económico). Por el contrario, los bienes creativos serían aquellos mediante los cuales los individuos experimentan un nivel de bienestar nuevo o superior al habitual. Si el crecimiento económico genera una demanda creciente de bienes defensivos, será difícil identificar una mayor producción material con un mayor bienestar.

Desde otra visión, el PIB per cápita, como indicador de output, se abstrae de los inputs que se utilizan en la producción. Esta producción exige un tiempo, que tiene valor en sí mismo como fuente de bienestar. Por esto, muchos autores plantean la utilización de indicadores que contemplen el ocio como variable a considerar.

El PIB per cápita tampoco indica nada sobre cómo se distribuye lo producido entre los distintos proveedores de factores productivos y entre aquellos que no habiendo contribuido a la producción tienen acceso a ella por medio de prestaciones públicas o transferencias privadas. La omisión de esta cuestión tiene fácil explicación. Por un lado, la distribución es una materia de alta sensibilidad política, y por otro, los temas relacionados con esta distribución reciben menos atención por sus pautas de cambio más lentas. Para el pensamiento dominante las cuestiones distributivas tienen una importancia

secundaria, y argumentan que la importancia reside en el crecimiento, que por otros caminos acabará mejorando la situación de todos.

Detrás del debate crecimiento-distribución se encuentran dos concepciones distintas de la justicia económica. Aquellos que creen en la justicia procedimental opinan que los resultados alcanzados son justos si los procedimientos llevados a cabo para conseguir estos resultados lo son. En el mercado se llevan a cabo relaciones voluntarias, por lo que los resultados, cualesquiera que sean, son justos. Una percepción alternativa defiende que para evaluar la justicia o injusticia de los resultados se debe tener en cuenta a aquellos que se encuentren en peor situación. Los cambios distributivos, desde esta opinión los cambios en la distribución tendrán suma importancia para la evaluación de los sistemas de organización económica y social.

Además de estas dos visiones se encuentra la conocida como tercera vía, como variante de la justicia procedimental, que afirma que la importancia reside en la igualdad de oportunidades, y no en la igualdad de resultados. En una sociedad en la que hubiera igualdad de oportunidades, por lo tanto, lo ocurrido con la distribución de resultados no sería relevante.

Al igual que el PIB per cápita no informa sobre cuestiones distributivas, tampoco aporta ninguna información sobre la extensión e intensidad de la pobreza, que, en la mayor parte de los casos, es una característica de la población perteneciente a los estratos más bajos de la distribución de la renta.

Respecto a este tema, es importante el concepto utilizado de pobreza, y se debe distinguir entre la pobreza absoluta y la pobreza relativa. En el caso de adoptarse un criterio absoluto de pobreza, definiendo a una persona como pobre cuando sus ingresos son inferiores a un nivel de pobreza definido de forma absoluta y estable en el tiempo, lo que le suceda a la renta de la población que no se encuentra en estado de pobreza no afectará al nivel de esta. Si se supone que la renta de la población pobre también aumenta cuando lo hace la economía, el crecimiento económico favorecerá la reducción de la pobreza.

En cambio, si se adopta un criterio relativo de la pobreza, por ejemplo un porcentaje de la renta mediana de un país, lo que ocurra con la renta de la

población que no se encuentre en la pobreza sí que afectará al valor de esta, y por tanto a su tasa. Esto implica que un aumento de la renta de la población con mayores ingresos de mayor intensidad que el del resto de la población empujará hacia arriba la renta mediana, y por tanto aumentará el porcentaje de población pobre.

En resumen, el PIB per cápita y su desarrollo escasamente refleja la evolución del bienestar agregado de una sociedad. Excluye bienes y servicios que aportan bienestar, como el medio ambiente, además de no tener en cuenta ni el tiempo utilizado en la producción ni la distribución de lo producido y la existencia de pobreza.

10.2. Estado de las desigualdades en el siglo XXI

Desde el año 2000, el interés en las desigualdades mundiales ha aumentado entre la población, incluso por delante del interés en el crecimiento global.

¿En qué punto se encuentran hoy en día estas desigualdades? Hoy en día, según el Informe de Desarrollo Humano de 2019 un niño nacido en un país en vías de desarrollo, o con un desarrollo humano bajo, tiene una esperanza de vida 13 años por debajo de un niño nacido en un país desarrollado, además de unas perspectivas de empleabilidad, salud y educación completamente diferentes.

El mismo estudio indica que también encontramos diferencias dentro de cada país, tanto si es desarrollado como si se trata de uno en vías de desarrollo. En Estados Unidos, existe una diferencia en la esperanza de vida a los 40 años de 15 años en el caso de los hombres y 10 en el de las mujeres entre el 1% de la población con mayores ingresos y el 1% de la población con ingresos más bajos.

Para lograr reducir esta brecha es necesario un profundo cambio en las estructuras sociales, establecidas tanto en instituciones formales como en informales.

El Informe de Desarrollo Humano parte de una visión normativa, y supone que las desigualdades de mayor importancia son aquellas que influyen en las capacidades. Las capacidades son definidas como las libertades de las que disfrutaran las personas para decidir lo que desean ser y hacer, independientemente de si efectivamente llegan a escogarlo. Estas capacidades están en relación con las oportunidades de las personas. Este informe considera que las capacidades son objetivos móviles, escapando de la evaluación del bienestar social especificando normas u objetivos fijos.

Se distinguen entre capacidades básicas y capacidades aumentadas. Amartya Sen define capacidad básica como “la capacidad de satisfacer determinados funcionamientos elementales y cruciales hasta determinados niveles”. Es decir, son las capacidades referidas a la libertad para decidir sobre cuestiones referidas a privaciones graves o sobre la propia supervivencia. Ejemplos de capacidades básicas serían la supervivencia en la primera infancia, la enseñanza primaria, el acceso a tecnología básica o la resiliencia frente a crisis recurrentes, mientras que entre las capacidades aumentadas se encontrarían el acceso a una atención de la salud de calidad en todos los niveles, una educación de alta calidad, el acceso a nuevas tecnologías y la resiliencia frente a crisis desconocidas.

Las dimensiones del desarrollo humano estudiadas en el Informe son cuatro: salud, educación y conocimiento, seguridad humana frente a las crisis y acceso a las nuevas tecnologías.

El informe encuentra tres conclusiones importantes:

1. Persistencia de las desigualdades e injusticias en todas las dimensiones. Existe una diferencia de 19 años en la esperanza de vida al nacer entre los países con un desarrollo muy alto y aquellos con un desarrollo bajo. Esto es un reflejo de las brechas existentes en el acceso a la salud, e implica una vida un 25% más larga para los habitantes de países desarrollados. A los 70 años, la esperanza de vida difiere en 5 años, lo que supone un tercio de la vida restante. En cuanto a la educación, en los países con un bajo desarrollo las personas adultas con estudios primarios suponen el 42%, frente al 94%

en los países muy desarrollados. Esta diferencia se sigue observando en la tenencia de estudios superiores, donde los porcentajes se sitúan en el 3% y el 29%, respectivamente.

En lo referente al acceso a la tecnología, básica y avanzada, en los países en vías de desarrollo existe una tasa de 67 suscripciones de telefonía móvil por cada 100 habitantes y un acceso a banda ancha de menos de 1 por cada 100 habitantes. En los países con desarrollo muy alto, estas cifras alcanzan el doble en el caso de las suscripciones a la telefonía móvil, y un acceso a banda ancha de 28 por cada 100 habitantes.

2. En segundo lugar, se observa, en promedio, una convergencia en las capacidades básicas. La tasa de pobreza disminuyó de 1990 a 2018 del 36% al 9%. También se ha visto una disminución continuada de la tasa de mortalidad de lactantes y un aumento de la tasa de matriculación en escuelas primarias, llegando a alcanzar la cobertura universal en la mayoría de los países. Otro fenómeno observado es la bajada de la población que habita en países con un desarrollo humano bajo, pasando de los 2.100 millones en el año 2000 a 923 millones actualmente.

Esta convergencia en las capacidades básicas se produce tras el agotamiento del margen de mejora en estas capacidades por parte de los segmentos de la población más ricos. Hoy en día, la baja mortalidad infantil, la escolarización primaria y secundaria y el acceso a tecnología es algo que se da por supuesto en las sociedades desarrolladas.

3. Por último, se da una divergencia en las capacidades aumentadas. En estos campos se aprecia normalmente una mayor desigualdad, o un aumento de esta. Estas capacidades son las que están definiendo objetivos móviles, ya que marcarán la vida de las sociedades a lo largo del siglo, por estar relacionados con los motores del cambio más importante: la transformación tecnológica y el cambio climático.

Esta diferente tendencia en la convergencia de capacidades básicas y aumentadas se hace especialmente visible en las dimensiones de la salud y de la educación.

En cuanto a las diferencias en salud, el artículo 25 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, sobre el derecho a un nivel de vida básico, sostiene lo siguiente: “Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, viudez, vejez y otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad.

La maternidad y la infancia tienen derecho a cuidados y asistencia especiales. Todos los niños, nacidos de matrimonio o fuera de matrimonio, tienen derecho a igual protección social”.

Por tanto, las desigualdades en el campo de la salud, además de reflejar claramente la injusticia social, manifiestan un incumplimiento de los derechos humanos básicos.

Además de examinar la esperanza de vida al nacer, es interesante el estudio de la esperanza de vida durante todo el ciclo vital, para identificar su dinámica. La diferencia entre la esperanza de vida en países con diferentes grados de desarrollo es conocida como “gradiente de salud”, y se mantiene durante todas las edades, en favor de los países más desarrollados. Pero, aunque durante todo el ciclo vital existan diferencias, la evolución de la esperanza de vida es diferente: se da convergencia en la esperanza de vida al nacer, pero divergencia en la esperanza de vida a edades avanzadas.

La convergencia existente en la esperanza de vida al nacer se produce porque el aumento de esta esperanza en los países en desarrollo, entre 2005 y 2015, ha sido mayor que el aumento en los países desarrollados (incremento de 6 años en los países en vías de desarrollo frente a 2,4 años en los países desarrollados). Otro importante factor en la convergencia entre países ha sido el significativo descenso en la mortalidad materna, que entre 1990 y 2013 descendió un 45%.

La divergencia en la esperanza de vida a edades avanzadas refleja una de las desigualdades crecientes en el desarrollo humano en el siglo XXI, ya que esta variable aumenta mucho más deprisa en los países altamente desarrollados. En el período de 2005 a 2015, la esperanza de vida a los setenta años se incrementó en 1,2 años en los países de desarrollo muy alto, frente a solo 0,5 años en los países en desarrollo. Esto sucede por las mejoras en tecnologías, servicios sociales y hábitos de vida saludables, que mejoran la supervivencia durante todo el ciclo vital.

Otro factor que incide en esta divergencia es la mayor probabilidad de las personas en peor situación económica de morir a causa de una enfermedad no transmisible o crónica, que son aquellas enfermedades de larga duración, y generalmente de progresión lenta, que tienen su origen en gran parte en los hábitos de vida.

Dado que se estima que en 2050 uno de cada cinco habitantes mundiales tendrá más de 60 años, las desigualdades en este rango de edad serán cada vez más importantes. Las mejoras en el campo de la longevidad dejan atrás a grandes grupos de la población, siendo necesario un análisis para garantizar que estas mejoras alcancen a todos ellos.

En la educación la situación es similar a la vista en el terreno de la salud, observándose convergencia en la educación primaria y secundaria, pero divergencia en niveles superiores y preescolares.

La importancia de la educación es indiscutible, ya que a través de ella los jóvenes procedentes de un entorno desfavorecido tienen mayores probabilidades de movilidad social. Aunque la educación se esté expandiendo en prácticamente todos los países sea cual sea su nivel de desarrollo, continúan existiendo desigualdades: entre los países con bajo desarrollo humano y aquellos con un desarrollo muy alto, el diferencial en las tasas de matriculación para los diferentes niveles se sitúa en 20 puntos para la enseñanza primaria, 58 puntos en enseñanza secundaria y superior y 61 puntos en educación preescolar.

También existen diferencias dentro de los países, ya que en todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo, el porcentaje de la población con

menores ingresos tienen un menor acceso a la educación (a excepción del acceso a la enseñanza primaria en países altamente desarrollados, donde el acceso es universal).

Las divergencias son menores en enseñanza primaria y enseñanza secundaria. Gran parte de los países van camino de conseguir la universalidad en la educación primaria, donde se adquieren potencialmente las capacidades básicas. En educación secundaria, la matriculación es casi universal en países con desarrollo muy alto, en contraste con los países de bajo desarrollo, donde solo una tercera parte de los niños están matriculados en este nivel. A pesar de esto último, la desigualdad ha seguido una tendencia decreciente, ya que se han experimentado mayores crecimientos en la matriculación en los países que partían de tasas más bajas, por lo que se puede decir que los países están convergiendo.

El escenario opuesto se encuentra en las desigualdades existentes en educación preescolar y enseñanza superior, donde las diferencias son mucho más elevadas y en muchos casos van en aumento. Esto es debido a las tasas de matriculación en países con menor desarrollo, que son ya mucho más bajas en esos tramos, crecen también a un ritmo menor.

Esta heterogeneidad en las brechas educativas tiene innegables consecuencias en el desarrollo, ya que las etapas donde se encuentran mayores diferencias (en etapas preescolares y superiores) son las que se corresponden con la adquisición de capacidades aumentadas: la enseñanza preescolar aumenta el rendimiento social y la superior maximiza el rendimiento privado. La desigualdad en la creación de capacidades aumentadas implica la desigualdad en el acceso a oportunidades laborales y de ingresos.

Estas diferencias no solo afectan al aprendizaje directo, si no a otras esferas como por ejemplo la disponibilidad de profesionales en un determinado país, por poner un ejemplo, también está aumentado la diferencia entre la disponibilidad de médicos en países de bajo y alto desarrollo. La baja cualificación afecta a las oportunidades laborales y salariales de los individuos mucho tiempo después de que dejen la etapa educativa.

10.3. La economía de la felicidad

La complicada relación que existe entre el bienestar y el crecimiento económico se recoge de forma inalterada en la Paradoja de Easterlin (1973), donde se constata que el grado medio de felicidad que declaran los ciudadanos americanos se sitúa en valores muy parecidos a lo largo del tiempo, a pesar del fuerte crecimiento económico experimentado.

La escasa relación entre el PIB y la felicidad internacionalmente y la nula relación entre el crecimiento de las dos variables dentro de un mismo país han conllevado al surgimiento de un gran número de investigaciones dedicadas a extraer los factores subyacentes de la felicidad percibida. Las conclusiones más relevantes de estos estudios se pueden resumir en tres puntos clave (Esteve, 2008, 2000):

1. El grado de felicidad subjetiva responde de forma parecida en todos los países a las mismas condiciones. Primero, están las condiciones personales: situación económica, salud y familia. Después se encuentran las condiciones que se refieren a la vida social, los valores sociales y el trabajo. En último lugar se encuentran las referidas a los asuntos públicos, como las libertades políticas, la igualdad social o la paz entre países.
2. En todos los países, el nivel medio de felicidad y la renta mínima se relacionan positivamente, pero esta relación se debilita a medida que aumenta la renta per cápita. También en todas las naciones el porcentaje de individuos que declaran estar satisfechos con su vida aumenta conforme crece su posición en la distribución de la renta, es decir, el nivel de felicidad es mayor en los grupos más ricos.
3. La relación entre renta y felicidad, aunque es positiva, presenta fuertes rendimientos decrecientes.

Confirmada la débil respuesta respecto a la renta de la felicidad subjetiva, especialmente a partir de cierto nivel de ingresos, surgen dos cuestiones:

- La primera cuestión es si este hecho se debe al modelo de crecimiento que siguen los países más prósperos, centro en la

expansión del mercado, que a pesar de que permite aumentar las cantidades de bienes y servicios disponibles para los ciudadanos habría afectado de forma negativa a otras circunstancias sociales y personales, de forma que el resultado neto de felicidad percibida sería cada vez menor. Si este fuera el caso, la conclusión sería inmediata y la solución consistiría en redefinir el modelo de desarrollo social y los objetivos de política económica, para internalizar los efectos externos negativos sobre los niveles de felicidad.

- La segunda cuestión refiere a si perseguir la felicidad puede considerarse un objetivo válido para la redefinición del concepto de desarrollo social, y, por lo tanto, como eje de la política económica.

La respuesta a la primera cuestión, al menos tentativamente, parece positiva. La expansión del mercado es a largo plazo la fuente más eficiente de crecimiento económico, pero pone en riesgo otros motores de felicidad y de bienestar. Es importante destacar que el triunfo individual en la economía de mercado pasa por alguna de estas actividades:

- a. Descubrir o crear necesidades insatisfechas, para cubrirlas mediante la producción y posterior venta de bienes y servicios.
- b. Aduñarse de cualquier bien libre de la naturaleza susceptible de transformación y venta.
- c. Limitar el tiempo empleado a actividades personales, familiares y sociales e incrementar el dedicado a actividades de mercado.
- d. Mercantilizar actividades.

A partir de estos puntos, es fácil deducir que el éxito económico agregado se acompañará de pérdidas de capital social, natural y humano.

Al igual que sucede con los indicadores de felicidad media, otros indicadores que pretenden filtrar los datos del PIB per cápita sustrayendo los costes sociales del crecimiento también presentan un estancamiento alcanzado cierto umbral de crecimiento económico. Un ejemplo es el Índice de Bienestar Económico Sostenible (ISEW)

propuesto por Daly y Cobb (1989), que creció con el PIB hasta 1975 para después estancarse o caer. Los datos suministrados por la economía de la felicidad pueden considerarse por tanto congruentes con averiguaciones procedentes de estadísticas de tipo más objetivo.

En relación con la segunda cuestión, acerca de la relevancia de la economía de la felicidad para la redefinición del concepto de desarrollo social, la respuesta no está clara. Algunos autores defienden reorientar la política económica para que esta incluya objetivos relevantes para la felicidad subjetiva percibida. Teniendo en cuenta la importancia que tienen en la felicidad factores como el empleo y su calidad, la riqueza de la vida familiar y social, la salud, la educación, la vida política y los valores comunitarios, una política económica que abogue por construir los cimientos para que la felicidad individual pueda lograrse debería cuestionarse las políticas del mercado de trabajo que favorecen la precariedad.

Por otro lado, la habituación y la competencia posicional provocan que muchos bienes no contribuyan al bienestar subjetivo percibido. En el caso de la habituación esto sucede porque el consumidor se acostumbra a estos bienes con el tiempo, y dejan de generar un impacto como el que generan la primera vez que se accede a ellos. En el caso de la competencia posicional la contribución al bienestar se da porque los consumidores no compran el bien por su utilidad intrínseca, sino fundamentalmente para estar al nivel de los demás o superarles en la escala del estatus social. Esta clase de bienes deberían ser desincentivados, en favor de otros como el ocio creativo y el mantenimiento de las relaciones interpersonales.

A pesar de todo lo anterior, utilizar la economía de la felicidad para guiar el concepto de desarrollo social y la política económica presenta una serie de debilidades.

1. En primer lugar, esta perspectiva presenta un problema conceptual básico de carácter definitorio. En la mayoría de los estudios lo que se entiende por «felicidad» no se define claramente, y se emplean

multitud de términos diferentes (felicidad, bienestar percibido, satisfacción...) que a pesar de responder a sensaciones diferentes se utilizan de forma equivalente. Por ejemplo, bienestar y felicidad pueden no ir siempre de la mano, como en los casos en los que personas se declaran felices cuando en sus vidas están lejos de gozar de bienestar (por ejemplo, el caso de las personas físicamente discapacitadas tras un accidente). Estas ambigüedades conceptuales reflejan el estado poco desarrollo de este enfoque.

2. En segundo lugar, la economía de la felicidad se encuentra dentro del llamado individualismo metodológico, que supone que son los propios individuos los que mejor conocen y evalúan su nivel de felicidad, bienestar o satisfacción vital. Sin embargo, Daniel Kahneman demuestra que el modo en que los individuos recuerdan la satisfacción proporcionada por experiencias pasadas depende sólo de dos factores: cómo ha afectado al individuo dicha experiencia en su momento álgido y cómo le ha afectado a su término. Factores como la duración o la proporción entre agrado y desagrado no son relevantes para la calificación de estas experiencias.

Lo que implica esto a efectos de la economía de la felicidad es que las personas no declaran un nivel de felicidad que recoja toda su vida, si no que solo cuentan los momentos determinantes y la situación final.

3. En tercer y último lugar, hay que destacar que la economía de la felicidad es en realidad la forma más novedosa del utilitarismo más antiguo. El objetivo de la política económica utilitarista es maximizar la felicidad social, definiendo esta como la suma de los índices de felicidad individuales. Las mismas críticas que recibe el utilitarismo (olvido de las cuestiones distributivas y otros elementos importantes para la sociedad, como valores sociales y políticos, etc.) pueden hacerse también a la economía de la felicidad.

La conclusión a la que se llega teniendo en cuenta todo lo anterior es que a la nueva economía de la felicidad aún le queda un largo camino de

maduración y precisión conceptuales para ser definitoria de un concepto de desarrollo social que cumpla con unos criterios aceptables.

10.4. Desarrollo social en el siglo XXI

Muñoz de Bustillo (2008) extrae varias conclusiones de las variaciones del entendimiento del desarrollo social en las últimas décadas. En primer lugar, se puede concluir que la utilización del PIB per cápita no es suficiente como índice de desarrollo por multitud de causas, como la ausencia de consideraciones distributivas o la inclusión en el mismo de bienes y servicios que no aportan valor al bienestar humano. El PIB per cápita recoge tan solo uno de los componentes que resultan importantes a la hora de evaluar el desarrollo social, y que junto a otros, permite construir una imagen de la evolución de un país.

La importancia del crecimiento del PIB per cápita para el aumento del bienestar social es cada vez menor en los países que ya han alcanzado un nivel alto de renta per cápita. La producción de bienestar por medio de la generación de un número cada vez mayor de bienes y servicios estaría sometida a rendimientos decrecientes, las sucesivas unidades adicionales de PIB aportarían cada vez menos bienestar. Desde la economía neoclásica se puede argumentar que el deseo humano ilimitado por nuevos bienes y servicios implicaría la también ilimitada necesidad de PIB para satisfacerlo. Incluso si se comparte esta visión, cabe considerar que en un mundo donde la publicidad crea constantes insatisfacciones, las personas siempre tendrán un déficit de bienes y servicios, de manera que en la medida en que el incremento del PIB contribuya a posibilitar cumplir estas demandas, contribuirá al bienestar. De esto no se deduce, sin embargo, que el incremento de bienes materiales no pueda colaborar con el desarrollo social.

Más importante que el crecimiento del PIB en sí mismo, lo que debería ser más relevante para el desarrollo social es dónde se encuentra ese crecimiento en la escala de distribución de la renta, ya que según se

sitúen en los deciles superiores o inferiores de la renta, las tasas de crecimiento tendrán impactos muy diferentes. Pensar acerca de estas cuestiones equivale a reconocer que la distribución es importante per se, y no sólo por los efectos indirectos o instrumentales que pueda tener en el funcionamiento de una sociedad.

Poner el foco de atención sólo a lo que ocurra en el extremo inferior de la renta puede ser un error. En las sociedades en las que los bienes materiales se han convertido en los indicadores del éxito personales, y donde las tecnologías de la comunicación exponen los éxitos económicos individuales al resto de la sociedad, es cada vez más importante el que toda la población sea beneficiaria del crecimiento económico.

Una idea del desarrollo social que contemple el grado de igualdad en el reparto de los resultados del crecimiento como uno de los elementos que la constituyen, debe fijarse en cómo responde la renta de los ciudadanos económicamente menos favorecidos, un país que deje de lado a los colectivos más vulnerables difícilmente podrá ser evaluado positivamente.

Como ya se ha visto, la pobreza puede ser analizada desde dos concepciones distintas traducidas en dos indicadores: la pobreza absoluta y la pobreza relativa, cada uno con sus ventajas e inconvenientes. El uso de la pobreza relativa lleva a cabo una relativización de la pobreza que puede provocar que las cifras de población pobre no llamen tanto la atención. Por su parte, el uso de la pobreza absoluta, al ajustar su criterio a los pobres extremos, puede esconder la dimensión total del fenómeno, además de estar aislada de cambios distributivos (lo que ocurra con la renta de la población que no se encuentre en situación de pobreza no afectará a la tasa de esta, mientras que la pobreza relativa aumentara si se incrementa la renta de la población no pobre más que la de la población pobre). En cualquier caso, elegir una u otra concepción tiene consecuencias significativas en términos de incidencia de pobreza.

Desde finales de la década de los noventa (Kakwani, Khandker y Son ;2004), la literatura económica (Medina y Galván, 2014) ha utilizado el término pro-pobre para definir aquellas situaciones en las que el crecimiento económico de la nación implica también el crecimiento de la renta de la población pobre. Se pueden encontrar dos perspectivas diferentes de esta cuestión, aquellos que consideran que el crecimiento de la renta de los más pobres es suficiente para poder calificar al crecimiento como pro-pobre y los que piensan que sólo si la renta de los pobres crece a tasas superiores que la del resto de la población ese crecimiento puede identificarse como pro-pobre. En este segundo caso, el crecimiento pro-pobre supone una mejora en la distribución de la renta, mientras que en el primer caso puede hacer un crecimiento pro-pobre aunque no haya mejora en términos distributivos.

La visión de la pobreza hasta ahora ha sido unidimensional, solamente económica, al no tener en cuenta otras vías de exclusión social. Dada la fuerte correlación entre exclusión económica y otras fuentes de exclusión social, centrarse en la pobreza económica puede resultar una estrategia eficiente para el análisis de la sociedad, pero no agota el debate. El desarrollo social implica reducir la pobreza, pero también otras fuentes de exlcusión social.

Muñoz de Bustillo (2007) propone la definición de tres ejes de exclusión:

1. El eje económico, que tienen en cuenta la exclusión de la participación en los procesos productivos (desempleo o empleo marginal) y la exclusión de lo producido (pobreza y necesidades básicas insatisfechas).
2. El eje político, o de ciudadanía, que contempla las dimensiones políticas y sociales, incluyendo aspectos relacionados con la educación, la salud y la vivienda.
3. El eje relacional, que incluya dos dimensiones: la existencia de conflictos sociales y el aislamiento social.

Aplicando esta perspectiva, por ejemplo, a la sociedad española se extraen tres conclusiones: primero, la amplitud de los distintos procesos

de exclusión social hace que sólo la mitad de la población no la sufra por ninguna de las vías. Segundo, existe una falta de correspondencia plena entre la población en riesgo de pobreza y la población excluida. Y por último, la exclusión en términos de derechos sociales tiene un fuerte peso en el conjunto de la exclusión social. Todo esto reafirma la necesidad de un análisis más completo de la pobreza.

Otro elemento importante a la hora de evaluar el grado de desarrollo social es la cantidad y la calidad de trabajo que existe en un país, es decir, la capacidad de su sistema económico de generar empleo suficiente y de calidad. En las economías de mercado, donde el empleo es el medio principal de la población para el acceso a los bienes y servicios productivos, la capacidad de generación de empleo y la calidad de este es un factor central de evaluación del sistema. Además, el empleo también es un mecanismo de integración social y generación de autoestima y ocupa una parte fundamental del tiempo de los ciudadanos, por lo que el peso de su evolución y calidad es evidentemente fundamental.

A pesar de que en las economías de mercado este sea el mecanismo central de asignación de recursos, la importante presencia del Sector Público en la totalidad de los modelos reales de capitalismo hace que el resultado de este en términos de producción, empleo y distribución de ingresos sea la combinación del efecto de las fuerzas del mercado unido al del sector público. La acción compensadora pública tiene un gran efecto corrector de la pobreza, marcando más la diferencia internacional que los diferentes funcionamientos del mercado, por lo que la evaluación de un sistema social deberá contener el uso y funcionamiento de estos procesos correctores.

La acción compensatoria del sector público no está limitada al ámbito de los ingresos, sino que se concreta también en la provisión de bienes y servicios, especialmente servicios, con criterios diferentes a la capacidad monetaria, en muchos casos criterios universales de ciudadanía y en otros, criterios de necesidad basados en insuficiencia de ingresos.

La accesibilidad a la salud y a la educación garantizada por el sector público, dos de los ámbitos donde más presente se encuentra la provisión pública de servicios y que muestran una importante incidencia en el desarrollo social, se convierte en un elemento central en la evaluación del desarrollo social de una nación. También otros programas públicos como los de garantía de rentas, aunque su efecto se observará en otros indicadores como el de pobreza.

Otros factores comprendidos por el desarrollo social son aquellos psicosociales, culturales e institucionales. Las personas son seres sociales en cuyo desarrollo será crucial la configuración de las instituciones en las que se desenvuelvan, y que contribuyan a dar sentido a su vida.

Los procesos de urbanización, la entrada de la mujer en el mercado laboral, la mercantilización de relaciones antes desarrolladas fuera del mercado, etc., podrían derivar en un deterioro del capital social vinculado al proceso de crecimiento económico a pesar de que exista un consenso sobre el efecto positivo del capital social en este (Hjerppe, 2003).

Por último, la evolución del desarrollo social ha de tener en cuenta la sostenibilidad ecológica, el impacto en el medio ambiente y las consecuencias para su futuro. La información que se extrae de los indicadores convencionales de este ámbito es escasa, y frecuentemente la destrucción medioambiental entra en el activo (añade al PIB) y no en el pasivo. A pesar de que existen diferentes indicadores de sostenibilidad que se vinculan a las diversas interpretaciones de esta, ninguno ha llegado a tener una posición dominante. Los problemas medioambientales tienen un impacto directo sobre el bienestar, mediante sus efectos sobre la salud y la calidad de vida, además de afectar a la sostenibilidad futura del modo de vida humano.

La calidad medioambiental es importante desde una perspectiva global, pero también desde la visión de un desigual acceso a los bienes medioambientales. Aunque una gran parte de los problemas del medio ambiente tienen una naturaleza global, muchos otros afectan de forma

desigual a diferentes colectivos, por ejemplo, el ruido afecta más a aquellas personas que no pueden permitirse aislar adecuadamente sus viviendas. Todo ello aporta una vertiente distributiva al deterioro medioambiental, más allá de la perspectiva generacional, que hace que haya de abordarse también dentro de una misma generación, y tanto nacional como internacionalmente.

En resumen, evaluar el desarrollo social exige contemplar el crecimiento económico y su distribución, prestando atención a los colectivos más desfavorecidos y ampliando el análisis a otras formas no monetarias de exclusión. También habrá de tenerse en cuenta para el desarrollo social la calidad y cantidad del trabajo, la calidad y suficiencia de los programas de protección social, el acceso a bienes relacionales y la sostenibilidad medioambiental.

11. Desigualdades de desarrollo humano en el siglo XXI.

11.1. Dinámicas de surgimiento de las desigualdades

Es de vital importancia determinar cómo surgen las desigualdades en el desarrollo. Gran parte de la doctrina se ha centrado en que las desigualdades en los ingresos, en sí mismas, provocan efectos perjudiciales en el desarrollo humano. Por esto, una disminución en las diferencias de ingresos, a través de transferencias e impuestos, aumentaría las capacidades y su distribución igualitaria.

Pero además de estudiar simplemente los ingresos, es necesario identificar los mecanismos por los que aparece la desigualdad en el desarrollo humano. Localizar desigualdades en dimensiones distintas de los ingresos también ayuda a mejorar la situación de otras dimensiones, por ejemplo, las deficiencias en salud o en educación pueden impedir el acceso a la participación en la vida social o política. Estas privaciones se refuerzan mutuamente y se acumulan en el tiempo.

Si se analiza, con una perspectiva de ciclo vital, las dinámicas y la interacción de las desigualdades en ingresos con la economía, la sociedad y la política aparecen desigualdades adicionales: si los grupos de la élite económica influyen en el diseño e implementación de políticas que les favorecen a ellas y a sus descendientes, se producirá una mayor acumulación de oportunidades y riqueza en el tramo superior de renta. Una alta desigualdad en la distribución en ingresos se relaciona con una menor movilidad social, definida como las posibilidades de las personas en cuanto a la mejora de su situación socioeconómica. El hecho de que la movilidad intergeneracional de los ingresos sea persistentemente baja en algunas sociedades, implica que no se estén asignando de la forma más eficiente los recursos de la economía, lo que a su vez retrasará el crecimiento económico.

11.2. La curva del Gran Gatsby

La curva del Gran Gatsby describe la relación entre los ingresos de los progenitores y los ingresos de los descendientes (Corak, 2013). Esta relación muestra que en países con altos niveles de desigualdad, la correlación entre los ingresos de padres e hijos es mayor, es decir, la movilidad intergeneracional de ingresos es menor. Cuanto más grandes son las diferencias en el desarrollo humano, mayor es la elasticidad intergeneracional del ingreso y, por tanto, menor es la movilidad. Esto no implica una causalidad directa, si no que interviene un grupo de mecanismos bidireccionales, que se van a intentar explicar a continuación (Black y Devereux, 2011).

La desigualdad disminuye la movilidad al condicionar las oportunidades, agudizando las consecuencias que tienen sobre los ingresos las desigualdades innatas entre las personas y alterando el equilibrio de poder, ya que ciertos grupos influyen en el diseño de políticas, ayudando a sus hijos a mejorar con independencia de su talento (Narayan et al., 2018). En los países con grandes desigualdades sociales es más difícil la mejora de la situación personal, ya que las oportunidades no se distribuyen de igual forma entre la población.

El diferente acceso a las oportunidades constituye una unión entre la movilidad intergeneracional y la desigualdad, si la mayor igualdad favorece la movilidad, esto se deba probablemente a una mejor distribución de las oportunidades de mejora entre los niños. A su vez, la mayor movilidad también contribuirá a la reducción de las desigualdades.

Otra medida importante para evaluar cómo afecta la mejora en una dimensión al desarrollo económico son los gradientes, que describen la manera en que los logros conseguidos en un aspecto, como puede ser la salud o la educación, mejoran al mejorar la situación económica. Existen interacciones que describen, a lo largo del ciclo vital, cómo evolucionan los gradientes hasta convertirse en oportunidades.

Dos canales para la creación de círculos viciosos de baja movilidad intergeneracional son el bucle educativo y el bucle sanitario. El primero implica que cuando el nivel educativo transmitido de padres a hijos es bajo, las

oportunidades de mejora no son aprovechadas al completo (Case y Paxson, 2008). El segundo implica que un mayor ingreso mejora y protege la salud, lo que a la vez permite a las personas reducir el riesgo de perder sus ingresos como consecuencia de la falta de ésta. Las desigualdades en todas estas áreas están conectadas y persisten de generación en generación: las personas con cierto nivel de ingresos tienen a buscar parejas de posición similar, repitiendo el bucle al tener hijos (Chadwick y Solon, 2002).

Entraremos ahora a explicar con más detalle los gradientes en educación y salud.

11.3. Educación

Al igual que sucede en la curva del Gran Gatsby, los países con mayor grado de desigualdad poseen una mayor persistencia intergeneracional educativa. Esto quiere decir que los niveles educativos son más parecidos entre padres e hijos en los países con menor igualdad. La persistencia intergeneracional en la educación es mayor cuanto menor igualdad presente la distribución del promedio de los años de escolarización en una sociedad determinada.

Para explicar este fenómeno, hay que entender los mecanismos que están por debajo de esta correlación. Es importante establecer la relación entre el nivel socioeconómico, la salud y la educación de los padres con el nivel de los descendientes, y el papel de las instituciones en esta relación.

Las desigualdades educativas dan comienzo en la infancia. Los estímulos y los cuidados de calidad, tanto dentro de la familia como en las instituciones, son fundamentales para aumentar la capacidad de elegir de los niños a lo largo de su vida, y para aumentar su potencial (Heckman y Carneiro, 2003). La educación que han recibido los padres influye en los cuidados que les dan a sus hijos, y varía en función de la familia, propiciando las desigualdades.

El papel de las instituciones es clave para el fomento de la movilidad intergeneracional: según el Informe de Desarrollo Humano, la inversión en una educación integral de alta calidad desde el nacimiento hasta los 5 años de

edad ofrece una rentabilidad del 13,7%, pero la diferente situación económica de las familias también implica un desigual acceso a los esfuerzos institucionales. La matriculación en programas de educación preescolar es del 21% en países de bajo desarrollo humano, del 31% en países con desarrollo humano medio, del 71% en países con desarrollo humano alto y del 80% en países con desarrollo humano muy alto, según García et al. (2016).

También dentro de cada país, incluso en aquellos de desarrollo humano muy alto, la influencia de la educación de los padres sobre la de los hijos es sustancial. Por lo tanto, la universal participación en los programas de desarrollo en la primera infancia puede disminuir las diferencias y aumentar la movilidad intergeneracional en el campo de la educación.

La diferente estimulación en la etapa preescolar no es el único inconveniente en la movilidad educativa (Bernardi, 2016). En la etapa escolar, los hijos de padres en situación económica desfavorable pueden no asistir a la escuela por tener que cumplir con obligaciones en el hogar o tener que obtener ingresos para ayudar a sustentar a la familia. E incluso cuando un niño proveniente de un entorno económico deficiente consiguiera concluir los mismos niveles educativos que un niño de un hogar pudiente, las probabilidades de alfabetización y adquisición de habilidades aritméticas seguirían siendo diferentes. Los niños de familias ricas estarían favorecidos incluso en el caso de que sus resultados escolares fueran deficientes, ya que aun así tendrían mayores posibilidades de acceder a la enseñanza superior.

Esto se explica porque los padres de niños de entornos favorecidos pueden costear a sus descendientes profesores particulares, ordenadores, viajes o traslados a centros o escuelas menos exigentes, dándoles así una segunda oportunidad.

Otro motivo de divergencia educativa es el aprendizaje emocional y social, fundamental tanto para la productividad del futuro adulto como para la interacción pacífica en la sociedad. Aunque los sistemas educativos modernos valoran cada vez más este tipo de aprendizaje, sigue siendo una cuenta pendiente para muchos países en vías de desarrollo, aumentando el riesgo de divergencia. Como se ha visto anteriormente, aunque se hayan hecho grandes

esfuerzos para que la mayoría de los ciudadanos supere un nivel educativo mínimo, estos esfuerzos no consiguen impulsar las oportunidades de acceso a la educación superior.

El efecto de este gradiente es trasladado al mercado laboral: un individuo con un entorno socioeconómico favorable y un nivel educativo bajo tiene probabilidades muy superiores de obtener empleos bien remunerados y evitar trabajos manuales que individuos de entornos menos acomodados. La población que posee situaciones económicas elevadas normalmente consigue eludir la movilidad económica a la baja, a pesar de sus resultados académicos. En esta dinámica influyen las redes sociales y el establecimiento de contactos, con importancia creciente y con mayor eficacia, en ocasiones, que el nivel educativo.

Resumiendo, la educación encuentra desigualdades desde los primeros años de vida y estímulos hasta el acceso y la calidad de la educación, explicando la inamovilidad intergeneracional incluso cuando la educación está disponible y es accesible. Las oportunidades para corregir las diferencias educativas pueden encontrarse en tres momentos del ciclo vital: la infancia temprana, la edad escolar y la transición de la escuela al entorno laboral.

11.4. Salud

Tanto el nivel de ingresos como el nivel educativo de los progenitores tienen un fuerte efecto en la salud de sus descendientes, que a su vez impacta en el resultado académico de estos últimos y a sus ingresos futuros, si no se toman medidas compensatorias (Deaton, 2013).

Los gradientes en el campo de la salud, es decir, las diferencias existentes entre los grupos económicos dan comienzo incluso antes del nacimiento y se acumulan durante todo el ciclo vital. Las familias con una peor situación económica invierten menos en salud, presentan patrones de consumo menos saludables y tienen una menor capacidad para evitar condiciones de trabajo exigentes física y psicosocialmente, lo que aumenta la brecha entre las diferentes situaciones socioeconómicas.

El estado de salud en el nacimiento y previamente a éste influye fuertemente durante toda la vida. Cuando las personas afectadas se convierten en padres o madres, el gradiente asociado a ellos se transmite a sus descendientes, al iniciarse las desigualdades sanitarias en fases muy tempranas de la vida. Los hábitos de la madre (dieta, tabaco...), su exposición a la contaminación o su sometimiento a cuidados prenatales hacen que la situación laboral de los progenitores y la situación laboral y vital de los padres sean buenos indicadores del estado de salud del niño al nacer (Case y Paxson, 2010).

Una vez nacidos, los hábitos de los progenitores siguen condicionando la salud de sus descendientes, con el claro ejemplo de la obesidad infantil. El mecanismo del gradiente cambia en el caso de los adolescentes, ya que la condición social subjetiva pasa a ser más importante que los ingresos de los padres (factores como tener amigos o buenos resultados académicos pasan a ser más importantes).

Al igual que en el caso de la educación, no basta con que los ciudadanos superen un umbral mínimo, ya que una multitud de factores distintos mantienen los gradientes (por ejemplo, que existan expertos médicos dentro de una familia resulta beneficioso para esta en cuestiones de salud). Las políticas han también de concentrarse en estos determinantes sociales, siguiendo a Skelton et al. (2011).

11.5. Interacción de las desigualdades con otros determinantes del desarrollo humano

Cuatro de los determinantes fundamentales para el desarrollo humano son la economía, la sociedad, la esfera política y, por último, la paz y seguridad. A continuación, se analiza como interacciona la desigualdad con cada una de estas dimensiones.

11.5.1. Economía

Sostener el crecimiento de la economía requiere modificaciones estructurales de la misma (por ejemplo, transfiriendo la fuerza laboral y el valor añadido de una economía de basada en el sector primario a una basada en el sector secundario o terciario). El primero en tratar de forma la cuestión de la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad fue Kuznets (1955). Su hipótesis defendía que, en una sociedad con crecimiento económico, donde el mercado laboral abandona el sector primario y el entorno rural para enfocarse en el sector secundario y terciario, la evolución de la distribución de los ingresos pasaría por dos fases. En la fase de inicio, la desigualdad aumentaría con el crecimiento económico, ya que el peso de los sectores no agrícolas se incrementa partiendo de niveles muy bajos. A medida que disminuye la proporción de mano de obra que trabaja en el sector agrícola, se alcanzaría un punto de inflexión a partir del cual la desigualdad comenzaría a descender. Es decir, la curva propuesta por Kuznets para explicar la relación entre nivel y desigualdad de ingresos tendría una forma de “U” invertida, y el principal impulsor de esta relación sería el cambio estructural.

Kuznets también analizó otros mecanismos que podrían influir en la interacción entre crecimiento, desigualdad y cambio estructural. Estos mecanismos abarcan desde variaciones demográficas hasta cómo influyen las dinámicas políticas en la distribución de los ingresos. Otro mecanismo influyente sería el cambio tecnológico y el modo en el que éste interactúa con el mercado laboral.

Jan Tinbergen (1974, 1975) planteó que cuando el cambio tecnológico esté sesgado según las actitudes, esto es, si son demandados trabajadores que posean una alta cualificación, cabrá esperar una “carrera” entre tecnología y oferta de competencias y profesionales. Si se da un avance de la tecnología que deja atrás a la oferta de competencias, es esperable que los trabajadores mejor cualificados reciban una prima salarial. Esto supone un aumento de los ingresos en el estrato superior de la distribución de cualificación e ingresos que implicará una mayor desigualdad, ya que los trabajadores menos cualificados (y con menos ingresos) no pueden seguir este ritmo. A pesar de que existen pruebas empíricas que sostienen esta teoría para economías desarrolladas en

la segunda mitad del siglo XX, esta “carrera” no explica por completo los cambios en el mercado laboral acontecidos en este siglo.

En muchas economías desarrolladas, se puede observar una polarización de los mercados laborales y no un gradiente pronunciado. Este mercado polarizado se manifiesta en un aumento de la fuerza laboral en los tramos superior e inferior de la distribución de cualificaciones y una disminución del tramo central de esta distribución. Sería necesario incluir en el modelo de Tinbergen las modificaciones que tengan en cuenta el aumento salarial de los tramos inferiores. Gran pluralidad de autores ha intentado explicar esta polarización, aludiendo, por ejemplo, que la demanda de cualificación no solo viene determinada por el avance tecnológico, si no por otros factores como el comercio.

El enfoque con más influencia realiza un análisis sobre el grado en que se puede realizar la sustitución de la mano de obra por tecnología o por la globalización (trasladando la producción a países con costes más bajos). Los empleos menos rutinarios y que presentan más inmunidad frente a la globalización pueden resultar más demandados, aunque requieran una cualificación baja. El tramo central de cualificación, donde pueden encontrarse empleos o tareas correspondientes al sector productivo, presenta una mayor vulnerabilidad a la sustitución tecnológica o a su traslado a países de menores costes, lo que explicaría el estrechamiento de estos tramos medios de la distribución de la cualificación.

El análisis entre crecimiento, el cambio estructural y la desigualdad se hace aún más difícil por la existencia de factores que en determinados momentos y contextos de la historia han ejercido una influencia mayor sobre la desigualdad que el cambio estructural o el crecimiento. Esta es la tesis sobre la que se basa Piketty (2006, 2014) en su crítica a la hipótesis de Kuznets, defendiendo que la desigualdad depende básicamente de las políticas e instituciones. Al mismo tiempo, Walter Scheidel (2017) argumenta que la violencia y las grandes epidemias han sido a lo largo de la historia las causas principales de reducción de la desigualdad.

Apartándose del enfoque secular y largo plazo estudiado por Kuznets, Arthur Okun (1975) sugiere que existe una compensación entre igualdad y eficiencia económica, argumentando que la mayor igualdad debilitaría el crecimiento económico al reducir los incentivos para trabajar, ahorrar e invertir.

En contraposición a la tesis de Okun, estudios con observaciones empíricas recientes han concluido que la desigualdad está positivamente relacionada con un menor y menos duradero crecimiento, incluso en sociedades en vías de desarrollo (aunque las técnicas y los datos utilizados en estos estudios siguen siendo discutidos).

Al final, se encuentra que no es tan importante la determinación de si la desigualdad afecta negativamente al crecimiento como la comprensión de los efectos que causan las políticas en la distribución y el crecimiento económico. A la vez, evaluar los efectos de estas políticas depende de la importancia que tanto la sociedad como los responsables de la elaboración e implementación de las políticas como la sociedad en su conjunto les dé a los distintos segmentos de la población. La importancia radica en la identificación de las políticas que favorezcan el crecimiento y el reparto inclusivos de los beneficios de un mayor ingreso.

La identificación de los patrones inclusivos de crecimiento cobra especial relevancia para los grupos sociales con los ingresos más bajos. Para estos casos, redistribuir la capacidad de producción podría impulsar el aumento y crecimiento de los ingresos de estos grupos, ayudando a reducir la desigualdad.

Desde un punto de vista mecánico, la interacción entre crecimiento y desigualdad afecta a la cuantía de ingresos que recibe la parte más pobre de la población (Méndez Ramos, 2019). La redistribución de la riqueza hacia esta parte de la sociedad puede inducir, además de a una reducción de la desigualdad y la pobreza, a una alteración de la elasticidad de los ingresos a la pobreza, lo que a la larga llevaría a un mayor impacto del crecimiento económico sobre la reducción de la pobreza.

Para comprender los mecanismos que influyen en la interacción entre crecimiento y desigualdad, una posible hipótesis es que, si una desigualdad

elevada reduce la movilidad, esto conllevaría una ineficiente asignación de los recursos, que resultaría perjudicial para el crecimiento. Si este mecanismo continúa funcionando, las diferencias en los ingresos ejercerían un efecto negativo en el crecimiento por la desigualdad en las oportunidades (este canal tampoco tiene una evidencia empírica clara).

Una hipótesis alternativa es que esta relación actúa por medio de la eficiencia: la productividad, y por tanto el PIB, crecerán en mayor medida si los recursos son utilizados de una manera eficiente y con pleno aprovechamiento del potencial de aprendizaje tecnológico (Aiyar y Ebeke, 2019).

La inversión en educación ha contribuido al desarrollo económico a través de incrementos en la productividad. Mayoritariamente, en los países que muestran una baja igualdad en sus ingresos también presentan una productividad menor. Una de las causas podría ser la reducción de incentivos a la innovación o a la inversión.

La relación también podría establecerse en sentido contrario: en ciertas circunstancias un lento crecimiento económico generaría una mayor desigualdad, unida a otros mecanismos que también contribuyen a incrementar los ingresos y los poderes de negociación de aquellos que ocupan el estrato superior de la distribución de la riqueza.

11.5.2. Sociedad

Las desigualdades en el nivel de ingresos dentro de una determinada población pueden ser dañinas para la cohesión social. La interacción, solidaridad y confianza pueden verse disminuidas por grandes diferencias de ingresos, causando un deterioro del contrato social.

Entre las características fundamentales de la cohesión social se encuentran los sentimientos de identidad y pertenencia a una determinada comunidad, los valores compartidos y la solidez en las relaciones sociales. Una de las medidas más utilizadas en la determinación de la cohesión social es el nivel de confianza existente en dicha sociedad. La confianza se entiende como la aceptación de los extraños y la compartición con ellos de los valores comunes

subyacentes. Esta confianza está basada en un sentimiento de control y optimismo, donde no se percibe como arriesgado confiar en extraños.

Una sociedad altamente desigual es percibida como injusta por las personas con menos ingresos, y al mismo tiempo las personas con ingresos más altos no se esforzarán por alcanzar un beneficio común, al no considerar que su suerte está ligada a las personas con menos ingresos.

En países con alto nivel de desarrollo, las observaciones ponen de manifiesto que mayor desigualdad de ingresos, menos nivel de confianza en el seno de la sociedad. En aquellos países europeos con una mayor desigualdad en el nivel de ingresos, los individuos muestran menor disposición a mejorar las condiciones de vida del resto de la población, menor solidaridad y menor confianza en las instituciones encargadas de la redistribución. Se observa, por lo tanto, que la relación entre desigualdad y solidaridad actúa en ambos sentidos.

Cuando la desigualdad horizontal es alta, los individuos evitan ciertas interacciones sociales, lo que lleva a disminuir la cohesión social y la confianza, y también la probabilidad de que se mezclen los diferentes grupos sociales. Además, su visión sobre la vida de sus conciudadanos se distorsiona, dejando de ver las preocupaciones y necesidades del resto de la población.

Teniendo en cuenta lo anterior, es lógico que el aumento de los incentivos a la interacción para promover la diversidad potencie la cohesión social y la creación de redes, por ejemplo, a través de cuotas étnicas, ayudas para actividades culturales o asociaciones ciudadanas (Van Zomeren, 2019).

11.5.3. Política

Mayoritariamente en la literatura se constata el hecho de que, en países de alto desarrollo humano, la desigualdad en los ingresos se traduce en una reducción de la participación política, los debates políticos y la participación ciudadana en las elecciones.

Las élites económicas y los grupos de apoyo a las empresas influyen en la elaboración e implementación de políticas en mayor medida que el ciudadano medio. El moldeado del sistema por parte de los estratos más privilegiados acaba convirtiendo la desigualdad de ingresos en desigualdad política, a través de mecanismos de creación de opinión, clientelismo o grupos de presión llevados a cabo por estas élites. Este fenómeno se conoce como “captura de las instituciones por la élite”.

Incluso si se llevan a cabo políticas contra esta desigualdad, la eficacia de estas se ve mermada por las fracturas en la función institucional que provocan las asimetrías de poder. Esta fractura se produce porque el clientelismo que observa el ciudadano medio cuando las instituciones quedan bajo el control de las élites hace que éste esté menos dispuesto a colaborar en contratos sociales.

Esta menor disposición colaborativa se puede traducir por ejemplo en un menor cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de los estratos no privilegiados, que a su vez supone una menor prestación de servicios públicos. La deficiencia en los servicios públicos, a su vez, ampliaría las desigualdades en campos como la salud o la educación.

Como la población concibe al sistema como injusto, se aparta de la participación en los procesos políticos que le incumben, reforzando de esta manera la permanencia e influencia de las élites, que siguen participando.

Para corregir o aumentar más el problema del dominio de las instituciones por parte de las élites, hoy en día son fundamentales los medios de comunicación. Las diferentes partes interesadas “crean, aprovechan o dirigen los flujos de información de modo que favorezcan sus objetivos y alteren, faciliten o impidan la capacidad de actuación de otros agentes, utilizando para ello una amplia gama de medios de comunicación existentes y nuevos” (Chadwick, 2017).

Aunque para la mayoría de la población el acceso a la información no plantea dificultades, no todos los individuos están igualmente informados. Las naciones con un elevado uso de Internet presentan una correlación positiva entre la desigualdad de ingresos y la desigualdad de la información.

Los ciudadanos con derecho a voto con una información deficitaria son más susceptibles a la influencia política por medio de las escasas fuentes que utilizan para informarse. Estas fuentes pueden tener financiadores que tengan interés en la promoción y protección de grupos o actividades específicas. Este sesgo informativo se denomina “poder mediático”, y, combinado con la deficiencia informativa debilita los procesos democráticos influyendo en el comportamiento de los votantes a través, por ejemplo, de noticias falsas.

Otro efecto de las desigualdades es el aumento, tanto de la demanda como de la oferta de líderes populistas y autoritarios (Rodrick, 2018). El sentimiento de injusticia provocado por las desigualdades en la riqueza puede llevar al auge de movimientos políticos alternativos, cuando sus líderes vinculan la exclusión política a la socioeconómica.

La pérdida de legitimidad de los partidos predominantes, el descontento general y períodos de estrés económico son utilizados por el populismo para elaborar discursos basados en diferentes fenómenos, dependiendo de si se trata de un populismo de izquierdas o de derechas: El populismo de derechas basa su discurso en diferencias culturales, mientras que el de izquierdas lo hace en las diferencias económicas. El resultado en ambos casos es el mismo: división social y debilitación de la cohesión ciudadana.

La gobernanza, es decir, la manera en que los distintos entes sociales llegan a acuerdos y toman decisiones, está en el centro del proceso de surgimiento y perpetuación de desigualdades. Cuando estos acuerdos toman la forma de políticas públicas, pueden incidir directamente en la distribución de la riqueza en una sociedad. Por ejemplo, las políticas tributarias o de gastos sociales deciden quién contribuye y quién se beneficia del sistema fiscal, y son determinantes para el desarrollo económico y la igualdad o desigualdad de ingresos.

Las asimetrías de poder se manifiestan también en la exclusión de parte de la población del acceso a servicios sociales de calidad, conduciendo a un círculo vicioso donde las desigualdades comienzan a institucionalizarse, manifestando como la desigualdad puede corromper la eficacia de la gobernanza.

11.5.4. Paz y Seguridad

En todos los niveles de desarrollo económico un mayor número de homicidios está ligado a una mayor desigualdad de riqueza. Esta relación es sólida en países con desarrollo humano alto y muy alto, donde las desigualdades explican un tercio de las variaciones totales en las tasas de homicidios, incluso teniendo en cuenta escolaridad, renta per cápita, nivel de democracia y etnicidad. La educación es importante, pero sólo en los países con desarrollo alto o muy alto, reduciendo en más de un cincuenta por ciento la relación entre homicidios y desigualdad por cada 1.8 años de escuela adicionales.

Los estudios sobre los mecanismos que definen la asociación entre la tasa de homicidios y el nivel de desigualdad de ingresos no son concluyentes. Parte de la literatura sostiene que los sentimientos de vergüenza y humillación que existen en las sociedades con una alta desigualdad estimulan la violencia, especialmente en hombre jóvenes (Pickett, Mookherjee y Wilkinson, 2005). Otros autores defienden explicaciones de tinte psicosocial: la desigualdad intensifica la jerarquía social y los conflictos entre clases. Esta tesis se ve respaldada por estudios empíricos que observan una correlación negativa entre confianza y cohesión social y desigualdad económica en países desarrollados.

Tampoco son concluyentes las pruebas sobre cómo se relacionan la desigualdad y los conflictos violentos a nivel macro, existiendo diversas opiniones entre la literatura.

Frances Stewart (2009) defiende que los disturbios políticos, en los que están incluidos conflictos violentos y guerras civiles, son la consecuencia de la desigualdad horizontal entre grupos sociales. Estos grupos se distinguen unos de otros por diferentes lenguas, religiones, historias, clases sociales o variables equivalentes. Aunque en todas las sociedades existan diferentes grupos con características propias, solo aparecerán el conflicto y la violencia cuando se produzca la exclusión político-social de alguno de estos grupos, según Cederman, Gleditsch y Buhaug (2013).

Una condición fundamental para que la desigualdad horizontal desemboque en un conflicto es que las élites o los líderes políticos tengan intereses en iniciar

este conflicto, movilizándolo a los diferentes grupos. Otras variables determinantes son la naturaleza del Estado, el papel institucional, los recursos naturales disponibles y la competencia entre grupos para conseguir poder, seguridad, servicios o recursos (Langer, 2005).

La desigualdad horizontal también puede verse afectada por el acaecimiento de crisis, provocando repuntes de inestabilidad. Según el Informe de Desarrollo Humano, aunque solo un 9% de los conflictos armados que estallaron entre 1980 y 2010 coincidieron con desastres como sequías u olas de calor, la proporción aumenta al 23% en contextos de fraccionamiento étnico, donde los acontecimientos disruptivos parecen influir de un modo particularmente trágico. Se generan círculos viciosos entre conflictos y crisis, ya que la vulnerabilidad de los grupos a alguno de estos factores aumenta su vulnerabilidad al otro (Schleussner et al., 2016).

Otro factor generador de violencia, en este caso hacia el gobierno central, es la exclusión política. Las desigualdades horizontales de los ingresos o la riqueza actúan de un modo más general como un factor determinante de la violencia política organizada, incrementando el riesgo de conflictos civiles y entre comunidades. Los conflictos intercomunitarios parecen estar provocados por grupos políticamente no excluidos que tienen menos razones para temer una intervención gubernamental.

12. Las desigualdades de género

Las desigualdades de género se sitúan entre las formas de desigualdad más enraizadas a nivel mundial. El hecho de que estas diferencias afecten al 50% de la población del planeta convierte a las disparidades de género en un gran bache para el desarrollo humano. Mujeres de todas las edades sufren discriminación en campos tan importantes como la salud, el hogar, la educación y el mercado laboral, que repercuten de forma negativa en sus libertades.

El siglo XX pudo observar una considerable mejora en la reducción de las desigualdades de género en los logros básicos, sin embargo, en la actualidad la igualdad sigue teniendo cuestiones pendientes, sobre todo en lo referido a las capacidades aumentadas que posibilitan la alteración de las relaciones de poder y la mejora de las capacidades de actuación.

Se estima que harían falta 202 años para cerrar la brecha de género solo en lo referente a las oportunidades económicas. El Índice de Desigualdad de Género, medida del empoderamiento femenino en los terrenos de la salud, la educación y la economía, arroja que los progresos en el campo de la desigualdad se han ido ralentizando en los últimos años. Se han detectado dos fenómenos relativos a la desigualdad de género:

- En primer lugar, la brecha de género existente es más profunda de lo que en un principio se creía. En los últimos años se han sacado al descubierto multitud de abusos de todas las naturalezas sufridos por las mujeres, y que van mucho más lejos de lo mostrado en las estadísticas nacionales. Movimientos como #MeToo o #NiUnaMenos han ayudado a amplificar las voces de las mujeres y denunciar vulnerabilidades y abusos (Giraldo-Luque et al., 2018).
- En segundo lugar, se observan indicios de dificultad y retroceso en la erradicación de las disparidades incluso en regiones con buenos niveles económicos y acceso paritario a la educación, que afectan tanto a jefas de Estado y de gobierno como a la participación de la mujer en los mercados laborales. En multitud de países, el programa para la

consecución de la igualdad de género se presenta como una “ideología de género” (Butler, 2019).

Por estos motivos, identificar las barreras y los desafíos a los que se enfrenta la lucha por la igualdad es fundamental para el logro de ésta. Las disparidades de género reflejan desequilibrios intrínsecos de poder, y presenta dos tendencias (Informe del Desarrollo Humano 2019).

- La desigualdad de género es intensa y generalizada, y subyace a la distribución inequitativa de las mejoras resultantes del desarrollo económico entre los diferentes grupos socioeconómicos.

Esta tendencia supone la urgente necesidad de implementar soluciones contra la disparidad para promover el desarrollo y los derechos humanos básicos.

- Esta desigualdad es más intensa en áreas de mayor empoderamiento individual y poder social, lo que hace que el avance en las capacidades aumentadas sea más complicado.

Esta realidad supone un peligro para el progreso futuro. La mejora en las capacidades básicas, a pesar de ser necesaria, no es suficiente.

Las normas sociales y las disyuntivas específicas de género suponen obstáculos clave para la consecución de la igualdad. Las normas sociales y culturales fomentan a menudo comportamientos que perpetúan las desigualdades. A su vez, la concentración de poder crea desequilibrios y provoca situaciones de control por parte de élites patriarcales dominantes. Ambas afectan a todas las formas de desigualdad de género, desde la violencia hasta el techo de cristal en el terreno de los negocios y la política.

Además, las disyuntivas específicas de género complican las ya de por sí difíciles elecciones que deben realizar las mujeres en el trabajo, la familia y la vida social. Por lo tanto, estas se enfrentan a barreras estructurales acumulativas que impiden alcanzar la igualdad. Estas disyuntivas se ven poderosamente influidas por las normas sociales y por una estructura de brechas de género que se refuerzan mutuamente. Tales normas y brechas no son directamente observables, por lo que a menudo se pasan por alto y no se estudian de forma sistemática.

12.1. La desigualdad de género en el siglo XXI

La desigualdad está fuertemente unida al desarrollo humano, y presenta la misma dinámica de convergencia en capacidades básicas y divergencia en capacidades aumentadas. Se sigue pudiendo observar en gran parte del planeta que la mujer carece de apoyos para la realización de las funciones fundamentales de la vida (Nussbaum, 2019).

Esta carencia es demostrada por los componentes del Índice de Desigualdad de Género, que muestran brechas en el empoderamiento de las mujeres, la salud reproductiva y los mercados laborales, siendo inexistente la igualdad de género en todos los lugares del mundo.

Las disparidades de género están relacionadas con la pérdida de desarrollo humano. No existe ningún país que haya reducido sus niveles de desigualdad de desarrollo sin disminuir las pérdidas provocadas por las desigualdades de género. El primer Informe de Desarrollo Humano, publicado en 1995, destacaba la importancia de la igualdad para el desarrollo. En este año se mostraban una gran disparidad, mayor que la existente actualmente, pero también exponía importantes mejoras en salud y educación en las décadas precedentes, que conducían a la posibilidad de alcanzar la igualdad.

En la actualidad esta perspectiva es diferente. Desde el año 2000 se han presenciado importantes mejoras en campos como la salud (Naciones Unidas, 2015), donde se ha reducido la mortalidad materna en un 45% a escala mundial, o la educación, donde prácticamente se ha logrado la paridad en las tasas promedio de matriculación en la enseñanza primaria.

A pesar de esto, en otras dimensiones no se han visto avances tan intensos, y éstos se están ralentizando. Los márgenes de mejora se están reduciendo para las estrategias utilizadas actualmente, y si no se abordan los problemas planteados por las creencias y prácticas sesgadas protectoras de la desigualdad, el camino hacia la paridad se podría complicar de forma notable en el futuro próximo.

Como se ha visto con anterioridad, la mejora del desarrollo de la humanidad está ligada con el aumento de capacidades, desde las básicas hasta las

aumentadas. El avance de la igualdad es más rápido para las capacidades básicas, mientras que se complica para las aumentadas. Este patrón se repite para las capacidades relacionadas con las disparidades de género.

Las mujeres están ganando terreno en las áreas básicas del desarrollo. En la mayoría de las naciones han sido erradicadas las barreras jurídicas que obstaculizaban la igualdad, pudiendo las mujeres votar y ser votadas, accediendo de la misma manera que los hombres a la educación y participando en la economía sin restricción formal. A pesar de estas mejoras, los progresos han sido desiguales en las áreas básicas y en las aumentadas. En estas últimas, la brecha de género observada es más profunda.

Estos patrones muestran cómo se distribuyen el poder social y el empoderamiento: cuando las mujeres poseen un nivel bajo de empoderamiento o poder, el progreso es mayor y más rápido. Sin embargo, cuando el poder o el empoderamiento aumentan, el grado de responsabilidad, liderazgo político y beneficios sociales se encuentran con los techos de cristal (González, 2019 y 2021).

Tomando como ejemplo el caso de la participación política, ambos géneros presentan porcentajes de voto parecidos en los procesos electivos. Esto quiere decir que existe igualdad en la participación política básica, donde el poder es difuso. Pero, por otra parte, al hablar de un grado más elevado de poder político, se da una fuerte subrepresentación de la mujer. A mayor poder y responsabilidad, mayor brecha de género, situándose esta en las jefaturas de Estado y de Gobierno a cerca del 90%.

En 2019, tan solo un 24% (ONU Mujeres y UIP, 2019) de la totalidad de representantes en los parlamentos nacionales eran mujeres, y la distribución de los ministerios o carteras era muy desigual, encargándose las mujeres principalmente de carteras como la de medio ambiente, recursos naturales, energía o asuntos sociales. Un muy bajo número de mujeres había asumido ministerios como el de economía, hacienda o transporte, debido a la asociación a uno u otro género de determinadas disciplinas, como también ocurre en el mercado laboral o en las escuelas.

También se puede observar un gradiente en el campo de la participación en la economía. En niveles de empoderamiento básicos y precarios, la mujer está desproporcionadamente representada, como por ejemplo en la proporción de trabajadores familiares, donde la mayor parte son mujeres que no reciben por este trabajo ningún tipo de recompensa monetaria. Cuando se escala en los niveles de poder económico a asalariados y empleadores, y de éstos a millonarios y celebridades, las brechas de género se amplían.

Los gradientes aparecen incluso si se trata un conjunto uniforme de empresas, como sucede con la brecha de género en las empresas que forman el índice S&P 500. Aunque, en cifras totales, el número de mujeres y de hombres puede ser paritario, hay una insuficiente representación de mujeres en los puestos de alta responsabilidad.

En los países en vías de desarrollo, las mujeres que perciben remuneraciones lo hacen, mayoritariamente, en la economía informal. Destacan los casos de Uganda, Paraguay, México y Colombia, donde más del 50% de las mujeres no tienen regulaciones suficientes o beneficios y carecen de seguridad social y condiciones laborales decentes. Los salarios insuficientes y el miedo a la pérdida del trabajo aumentan la vulnerabilidad de este colectivo.

A pesar de que las mujeres hoy en día están más cualificadas que en ningún momento en la historia, y que se ha alcanzado la igualdad en las tasas de matriculación en enseñanza primaria, no se ha conseguido la igualdad en la madurez. Las transiciones de los sistemas educativos a los mercados laborales remunerados están marcadas por discontinuidades en la igualdad de género, asociadas al rol reproductivo de las mujeres.

Una cuestión importante es si las normas sociales y los equilibrios de poder están cambiando en el siglo XXI. La disparidad de género ha estado vinculada durante mucho tiempo a la persistencia de normas sociales discriminatorias, que fijan los roles sociales y las relaciones de poder entre mujeres y hombres. Estas normas sociales son valores, actitudes, creencias y prácticas que construyen preferencias en cuanto a las dinámicas de poder en las interacciones entre individuos e instituciones.

El funcionamiento de los grupos está determinado por las expectativas de los individuos sobre los roles de las diferentes personas en el hogar, la comunidad, el puesto de trabajo o la sociedad. Las mujeres son víctimas de estas expectativas, que las sitúan normalmente en roles cuidadores y responsables de las tareas del y cuidados del hogar. A su vez, las expectativas sobre los hombres los sitúan como encargados de sostener económicamente a las familias. A estas normas sociales subyacen patrones históricos que excluyen a las mujeres de la toma de decisiones domésticas y comunitarias y que limitan sus oportunidades y elecciones. Por ello, a pesar de la tendencia convergente en algunos indicadores (como la educación y la salud a niveles básicos), en un gran número de países la mujer no puede realizar todo su potencial.

Resulta de gran utilidad la medición de las creencias y actitudes generadoras de sesgos y prejuicios contra el empoderamiento de la mujer en la sociedad, ya que, a menudo, la creencia sobre lo que otros individuos hacen y lo que otros individuos creen que una persona que pertenece a un determinado grupo debería hacer, apoyadas por la aprobación o desaprobación de la sociedad, conducen las actuaciones individuales en contextos sociales.

El conjunto de normas sociales comprende diferentes campos heterogéneos y multidimensionales de la identidad de los individuos, como el género, la edad. La etnia, la religión o la capacidad. Los estereotipos o las normas que discriminan a la mujer refuerzan la identidad de género y restringe los comportamientos de hombres y mujeres provocando disparidades y afectando a elecciones, libertades y capacidades.

Según el Informe de Desarrollo Humano, el índice multidimensional de recuento de normas sociales de género y el índice de alta muestran que solo el 14% de las mujeres y el 10% de los hombres a escala mundial carecen de sesgos en sus normas sociales de género.

Los hombres presentan un sesgo mayor en contra de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres. Los hombres se acumulan en el tramo central de la distribución: el 52% de ellos exhibe de 2 a 4 sesgos en sus normas sociales de género.

El índice de alta intensidad pone de manifiesto que más de la mitad de la población mundial tiene un sesgo de alta intensidad contra la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres (Chamorro-Premuzic, 2013).

Los dos índices muestran que se ha producido un estancamiento o retroceso en el período de 2005 a 2009 y en el período de 2010 a 2014, ya que descendió el porcentaje de hombres y mujeres a nivel mundial que no presentaba ningún sesgo de género en cuanto a normas sociales.

Los datos de los índices multidimensionales de normas sociales de género sugieren tener relación con la disparidad de género. En los países con mayores la desigualdad global es también más elevada. Los índices también señalan una relación positiva con el Índice de Desigualdad de Género con relación al tiempo dedicado a tareas domésticas y a trabajos de cuidados no remunerados.

Las disparidades de género en el interior de hogares y comunidades se caracterizan por desigualdades en varias dimensiones, por las que se genera un círculo vicioso de privación material, exclusión, discriminación, estigmatización e impotencia.

12.2. Opciones restringidas y desequilibrios de poder a lo largo del ciclo vital

La impotencia tiene muchas manifestaciones, pero esencialmente se traduce en la incapacidad para ejercer influencia o para participar en la toma de decisiones que afectan a la propia vida. Las mujeres, a lo largo de todo su ciclo vital, se enfrentan a elecciones limitadas o trágicas.

- Nacimiento, infancia temprana y edad escolar

En multitud de culturas, las normas sociales afectan a las niñas aún antes de haber nacido, al otorgar preferencia a los varones respecto de las féminas. Esta preferencia puede llevar a la comisión de abortos selectivos dependiendo del sexo, lo que desemboca en una “falta” de mujeres, especialmente en ciertos países de la región de Asia Meridional.

Las discriminaciones en favor de los niños continúan en el reparto de los recursos familiares, siendo en muchos casos las niñas y mujeres las que, por ejemplo, comen en último lugar. Este tipo de prácticas se ve perpetuado por políticas de género referidas a la alimentación, apoyadas en hipótesis o prácticas según las cuales las mujeres necesitan un menor aporte calórico, lo que puede llevar a una continuada malnutrición y al sufrimiento de déficits proteicos.

También se ven afectados por las normas sociales el acceso a la educación y la calidad de ésta. Las disparidades se manifiestan primero en las familias de las niñas en la cuestión de la educación como derecho humano, y más tarde en el respeto de la capacidad de actuación de la mujer a la hora de tomar la decisión de estudiar y elegir su campo. Las normas sociales también pueden definir el nivel educativo que puede alcanzar una niña, o los estudios que decide cursar.

Incluso cuando las mujeres han recibido la misma educación que los niños, la desigualdad presenta otras consecuencias que disminuyen las posibilidades de que más adelante accedan a puestos de poder y sean partícipes en la toma de decisiones.

Según el Informe de Desarrollo Humano, una de cada ocho niñas en el mundo con la edad correspondiente no asiste a la educación primaria o secundaria. Solo 62 países de un total de 145 presentan paridad de género en estos dos niveles educativos.

Pese a los avances en algunos países con respecto a las tasas de matriculación, se continúan observando grandes disparidades en los resultados del aprendizaje y la calidad educativa. Incluso entre los niños que asisten a la escuela aparecen a edades muy tempranas factores que determinarán la elección de profesión. Las niñas tienen una probabilidad menor de estudiar ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas; los niños, por su parte, son minoría en los estudios relacionados con la salud y la educación (OCDE, 2017).

- Adolescencia y primeras etapas de madurez

Durante la adolescencia, comienzan a perfilarse las diferencias en el futuro de niños y niñas. Mientras el mundo de los varones se amplía, el de las mujeres se contrae. 12 millones de niñas son forzadas a casarse al año en el mundo, sufriendo la violación de sus derechos humanos y viéndose condenadas a vivir una vida con posibilidades mínimas de elección.

El matrimonio infantil aumenta el riesgo de sufrir violencia doméstica y agrava las disparidades en educación y empleo, al verse reducidas las oportunidades de finalizar los estudios y desarrollar aptitudes para empleos futuros fuera del hogar. También tiene como resultado embarazos múltiples y precoces, elevando el riesgo para la salud de las niñas y sus hijos: el riesgo de mortalidad de recién nacidos y el riesgo de mortalidad y morbilidad de lactantes son mayores entre los niños nacidos de mujeres menores de 20 años.

El matrimonio precoz supone una de las formas de desigualdad horizontal más extendidas a lo largo del planeta. Supone un riesgo desproporcionado para la salud de las mujeres, y refleja tanto diferencias biológicas como normas sociales. La tasa de natalidad entre las adolescentes de 15 a 19 años es de 104,7 por 1.000 en África Subsahariana y de 63,2 en América Latina y el Caribe.

Las normas sociales y los comportamientos tradicionales suponen a menudo una amenaza para la salud reproductiva de las mujeres. Las mujeres son más vulnerables a la pérdida de capacidad de actuación para disfrutar de una vida sexual segura y satisfactoria, la capacidad de reproducirse y la libertad de decidir si desean tener hijos, cuándo tenerlos y cuántos tener (Kumar y Rahman, 2018).

- Madurez y vejez

Las mujeres realizan, en todo el mundo, una mayor cantidad de empleo no remunerado que los hombres. En contraste, la brecha de género a escala mundial en los ingresos es del 44%. La cantidad de trabajo no remunerado que realiza la mujer es una restricción fundamental para su capacidad de adoptar decisiones. El género

femenino asume una ingente proporción de tareas domésticas, cuidados de los miembros de la familia y realización de trabajos comunitarios voluntarios. De medio, las mujeres dedican 2,5 veces más tiempo al trabajo en el hogar y a cuidados no remunerado que los hombres, lo que claramente afecta a su participación en el mercado de trabajo.

Este tipo de desigualdad de género está relacionado con los niveles de ingreso: las regiones con mayores ingresos presentan una brecha menor en lo que atañe al trabajo de cuidados no remunerado. Las regiones con mayores brechas en este ámbito son los Estados Árabes, Asia Meridional, África Subsahariana y América Latina y el Caribe; son, precisamente, las regiones con brechas más amplias de participación de las mujeres en el mercado laboral.

La lucha por conciliar la responsabilidad del cuidado del hogar y la familia con el trabajo remunerado puede llevar a las mujeres a degradarse profesionalmente, tomando, por ejemplo, la decisión de aceptar empleos de menor cualificación que la que poseen y ofrecen peores condiciones de trabajo.

Además, las desigualdades en el hogar agravan la desigualdad de género existente en el mercado a través de la brecha de género asociada a la maternidad, un término que puede referirse a la diferente retribución que perciben las mujeres según si tienen hijos o no, o a la que reciben las madres y los padres, más allá de la diferencia retributiva global entre los hombres y mujeres que trabajan (Muñoz Boudet et al., 2018).

Las mujeres y niñas en edad reproductiva (de 15 a 49 años) tienen una probabilidad mayor que los varones de su misma edad de vivir en hogares pobres.

13. Desigualdad, sostenibilidad y tecnología

13.1. Clima y desigualdad

La crisis climática es evidente. Los efectos pueden apreciarse ya en forma de derretimiento de los polos, olas de calor o tempestades. Si no se toman medidas colectivas y firmes, estas repercusiones irán a peor, desembocando en toda suerte de consecuencias negativas, desde la bajada en el rendimiento de las cosechas, hasta el aumento del nivel del mar o el estallido de conflictos de diferentes clases.

Aunque luchar contra el cambio climático es un desafío mundial, éste no afectará a todo el planeta por igual, ni del mismo modo ni con la misma intensidad. Los individuos y las naciones más pobres serán los primeros y más afectados, pudiendo incluso algunos países llegar a desaparecer. Del conjunto de efectos negativos del cambio climático que conllevan desigualdad, el peor posiblemente sea la dependencia de las generaciones futuras de los combustibles fósiles, modelo desarrollado por generaciones anteriores.

La disparidad cubre todos los aspectos del cambio climático, desde las emisiones de gases y sus efectos hasta la resiliencia y las políticas, generando mayor desigualdad en una sociedad en la que ya es demasiada. La buena noticia es que tanto el cambio climático como la desigualdad no son inevitables, y dependen de las políticas que se lleven a cabo.

La lucha contra la inequidad podría al mismo tiempo ser favorable para la acción por el clima, considerando los posibles canales que intervienen (Berthe y Elie, 2015). Uno de estos canales está relacionado con la manera en que las decisiones de consumo individuales producen mayores emisiones. Otro de estos canales tiene que ver con las interacciones entre la desigualdad, la transformación tecnológica y la formulación de políticas. Existen algunas evidencias que apuntan que una alta desigualdad dificulta la difusión de las nuevas tecnologías, menos dañinas para el medio ambiente. Las desigualdades podrían afectar a los equilibrios de poder entre los partidarios y los detractores de la reducción de emisiones (Vona y Patriarca, 2011).

Cabe esperar que la emisión aumente cuando el ingreso se concentra en los tramos superiores de la distribución y cuando la concentración del poder económico coincida con los intereses de los grupos detractores de las acciones en contra del cambio climático. Desde una visión más general, la mayor inequidad dificulta las acciones colectivas, claves para combatir el daño ambiental.

La información es fundamental para esta acción colectiva, pero la capacidad de comunicación entre los grupos sociales tiende a verse disminuida en escenarios de baja igualdad. La mayor concentración de ingresos puede conducir a la eliminación o propagación de informaciones que sirvan a un interés particular. Otros mecanismos están relacionados con la influencia que ejerce la desigualdad sobre las percepciones de justicia (Chaigneau y Brown, 2016).

En los países donde las emisiones se están desvinculando del crecimiento económico, se pueden observar marcos normativos que favorecen las energías renovables y las acciones que mitigan el cambio climático, hecho que demuestra que el abandono de los modelos insostenibles de desarrollo tradicionales es posible.

Los países con altos grados de desarrollo humano muestran mayores emisiones de carbono per cápita y huellas ecológicas más profundas. Estas naciones y comunidades más ricas suelen dar prioridad a problemas de ámbito local, como puede ser la calidad del agua o del aire, pero no sufren a nivel local los efectos de su trato al medio ambiente, provocado por sus ingresos. Estos países más ricos trasladan gran parte del impacto ambiental derivado de sus preferencias de consumo a países más pobres e invisibles de otras partes del mundo, incluidos aquellos que forman parte de las además de suministro mundiales. Además, estos países transmiten los efectos del cambio climático a generaciones futuras, que son aún más invisibles.

Los trasposos de las cargas ambientales no se producen solo en las emisiones de gases efecto invernadero, si no en otras esferas ambientales como la generación de deshechos, el uso de agua o el consumo de carne. Estos

traspasos se relacionan con los gradientes de poder económico y poder político.

Existe una alta probabilidad de que los intentos dirigidos a la corrección de las diferencias en el poder y sus diferentes manifestaciones ambientales adquieran una creciente importancia a medida que la humanidad se adentre en el Antropoceno. Aunque la comunidad estratigráfica no ha declarado formalmente el nacimiento de una nueva era (lo que significa que la humanidad se encuentra todavía en el holoceno), los cambios experimentados en el medio ambiente son drásticos, y se están viendo influenciados de un modo tan poderoso por el ser humano, que el término “antropoceno” ha pasado ya a ser de uso habitual.

Según el Informe sobre Desarrollo Humano 2019 “El antropoceno presagia una combinación preocupante de poder, fragilidad e incertidumbre. El fin del último período glacial y el comienzo del holoceno, hace más de 10.000 años, marcaron el inicio de un régimen climático estable —la “cuna climática” de los seres humanos—, caracterizado por unas condiciones favorables para la agricultura permanente y el nacimiento de las civilizaciones. El crecimiento de la población, la riqueza y el conocimiento tecnológico se han traducido en un mayor poder, en apariencia descontrolado, incluso sobre el medio ambiente. Sin embargo, las fragilidades siempre han sido evidentes. Los cultivos son vulnerables a las plagas y a las inclemencias meteorológicas. Han surgido enfermedades infecciosas de (y a través de) los animales domésticos, entre otras causas. La interacción entre los seres humanos, la geografía y el medio ambiente ha sido crucial en la aparición y extinción de las civilizaciones.

El tiempo ha transcurrido con rapidez, y la interrelación entre el poder, la fragilidad y la incertidumbre no ha cambiado. Las diferencias radican en la dimensión y en lo que está en juego. En la actualidad el ser humano tiene un poder mucho mayor para afectar al medio ambiente, incluso a escala planetaria. Sin embargo, su grado de control de ese poder no es mayor que en el pasado. La lista de consecuencias negativas de las actividades humanas abarca desde la introducción de especies invasoras hasta la epidemia de plástico en los océanos, pasando por la sobreexplotación pesquera, las emisiones generadas por combustibles fósiles y el cambio climático. Estas y

otras actividades no solo han desestabilizado los ecosistemas, sino que además han transformado los procesos biogeoquímicos planetarios. Se cree que la humanidad ya ha superado como mínimo cuatro de las nueve fronteras planetarias, los límites considerados seguros para los diferentes componentes del sistema terrestre que se supone son esenciales para mantener un estado estable, como el holoceno. Dos de estas fronteras —el cambio climático y la integridad de la biosfera— se consideran fundamentales, lo que significa que tienen el potencial de empujar por sí mismos a la Tierra a un nuevo estado. Los seres humanos han superado los límites de seguridad en ambos; el riesgo de cruzar un umbral crítico —con la consiguiente desestabilización del sistema terrestre y el fin del holoceno— ya no es suficientemente bajo.

Es lo que se ha denominado antropoceno: el poder humano total, sin ilusiones de control y sin comprender plenamente o prestar atención a las consecuencias. A través de las emisiones de gases de efecto invernadero sin mitigación alguna y otras acciones, los seres humanos se están empujando a sí mismos fuera de la relativa estabilidad de la era geológica actual, hacia la incertidumbre de una nueva. El antropoceno es, en esencia, un salto a lo desconocido. Es necesario tomar una decisión en favor del desarrollo humano sostenible, sobre la base de las circunstancias específicas de cada país. Sin embargo, esto no resulta sencillo; de hecho, es más complicado cuando la desigualdad persistentemente elevada, en sus múltiples formas y con sus corrosivos efectos, implica que tanto las personas como el planeta salen perdiendo. Las elecciones basadas en la inclusión y la sostenibilidad pueden dar la vuelta a la relación históricamente dañina entre el desarrollo y la huella ecológica, liberando a la humanidad de antiguos enfoques de desarrollo que, simplemente, no funcionarán cuando esta se adentre en el complejo nuevo mundo del Antropoceno.”

El dióxido de carbono, o CO₂, es el gas de efecto invernadero con origen antropógeno más extendido, como consecuencia del gran peso de la combustión de combustibles fósiles para producir electricidad, transporte, etc. La amplia extensión de este gas se debe al profundo arraigo en los patrones de producción y consumo actuales de las emisiones de carbono.

Los países más ricos son responsables de la mayor parte de las emisiones acumuladas de CO₂, siendo actualmente los contaminantes principales tanto si se habla de emisiones por persona como en emisiones nacionales agregadas (Le Queré et al., 2018). Estas diferencias en emisiones acumuladas son fundamentales en el debate mundial sobre el clima, en lo que se refiere a la justicia climática, el reparto de la carga y la diferenciación de responsabilidades.

Este mismo patrón de desigualdad se reproduce dentro de las naciones: las familias que ocupan el tramo superior de la distribución de los ingresos son responsables de una mayor cantidad de emisiones de carbono por persona que los situados en el segmento inferior. Pese a que no se cuenta con ningún método directo para asignar emisiones a individuos, las estimaciones basadas en aproximaciones plausibles sugieren una elevada concentración de las emisiones mundiales de dióxido de carbono equivalente: el 10% superior de los emisores genera un 45% de las emisiones mundiales, mientras que el 50% inferior representa tan solo un 13%. Dicho 10% superior vive en todos los continentes; un tercio de ellos, en economías emergentes (Chancel y Piketty 2015).

En cuanto a los efectos de estas emisiones, la ausencia de medidas de mitigación del cambio climático provoca inequidad en el desarrollo humano por dos mecanismos principales: la vulnerabilidad y la exposición diferencial (Cardona et al., 2012).

La exposición diferencial es una realidad: el cambio climático afectará en primer lugar y con mayor dureza a los trópicos, y muchos países en desarrollo son tropicales. Además, los países en vías de desarrollo y las poblaciones pobres y en estado de vulnerabilidad tienen una menor capacidad para adaptarse al cambio climático y a los fenómenos meteorológicos extremos que en las comunidades más ricas. Una parte de la causa por la que el cambio climático y los desastres crean desigualdad es que esta ya existía; tales fenómenos van en paralelo con las desigualdades sociales y económicas existentes y las explotan y ahondan.

Los efectos económicos del cambio climático a escala mundial se han modelizado ampliamente; cada estimación producida ofrece un conjunto de resultados posibles propio. De estas estimaciones surgen dos temas clave (Pretis et al. 2018 y Tol, 2018):

- En primer lugar, el cambio climático reducirá el PIB mundial, sobre todo a largo plazo
- En segundo lugar, los efectos económicos negativos son generalmente más graves cuando la temperatura aumenta.

Resulta complicado dar un paso más allá de estas tendencias generales para tratar de obtener estimaciones más precisas. La magnitud exacta de los efectos económicos del cambio climático es muy incierta y varía según la región geográfica y muchas otras variables.

Los efectos negativos del cambio climático se extienden a la salud y la educación. El Informe de Desarrollo Humano calcula que entre 2030 y 2050 provocarán unas 250.000 muertes adicionales por año debido a la malnutrición, la malaria, la diarrea y el estrés térmico (OMS, 2018). Cientos de millones de personas más podrían verse expuestas a un calor mortal de aquí a 2050, y es probable que el rango geográfico de los vectores de enfermedades —como las especies de mosquitos que transmiten la malaria o el dengue— cambie y podría expandirse (Hoegh-Gulberg et al., 2018). La disminución del rendimiento agrícola debida a los cambios de temperatura puede afectar a la seguridad alimentaria; a su vez, la inseguridad alimentaria puede empeorar la nutrición.

Para finales del siglo XXI, si no se aplican medidas de mitigación, el cambio climático podría provocar 1.400 millones de eventos adicionales de exposición a sequías por año, y 2.000 millones de eventos adicionales de exposición a precipitaciones extremas por año, elevando de manera inevitable el riesgo de inundaciones (Watts et al., 2015). El impacto de tales crisis sobre los medios de subsistencia puede impedir el desarrollo humano, al influir en numerosos factores que abarcan desde la disponibilidad de alimentos hasta la capacidad de costear la atención de la salud y la escolarización.

Incluso cuando la escuela es gratuita, los problemas que afectan a los medios de subsistencia pueden provocar que los niños se vean obligados a abandonar

la escuela para realizar actividades generadoras de ingresos (Watts, Amann, Arnell et al., 2018). Si estas crisis interrelacionadas y superpuestas se combinan, tendrán asimismo consecuencias sobre la salud mental, que hoy en día aparece en las estrategias nacionales de salud de algunos países para adaptarse al cambio climático.

En lo referente a la salud, la evidencia que surge de estudios empíricos arroja lo siguiente:

- El porcentaje de personas vulnerables a la exposición al calor está aumentando en todas las regiones. El colectivo de mayor edad representa gran parte de este porcentaje. Algunas de las causas de mortalidad relacionadas con el calor son el estrés térmico, las enfermedades cardiovasculares o las renales. Según el Informe de Desarrollo Humano, En 2017 se perdieron 153.000 millones de horas de trabajo debido al calor, lo que supone un incremento de más de 62.000 millones de horas desde 2000(Watts, Amann, Ayeb-Karlsson et al., 2018).
- Sigue en aumento la capacidad vectorial mundial de transmitir el virus del dengue, alcanzándose en 2016 el récord histórico. Esto significa que las condiciones para la transmisión son cada vez más favorables.
- En las tierras altas de África Subsahariana, la capacidad vectorial de la malaria ha aumentado un 27,6% desde 1950.
- Los cambios de la temperatura en la superficie marítima en la región del Báltico han ido incrementando de manera constante las probabilidades de brotes de cólera.

Los países menos desarrollados sufren en una mayor proporción las consecuencias de las condiciones sanitarias. Los resultados del cambio climático ya son palpables, aumentando las desigualdades en el campo de la salud, tanto en el interior de los países como internacionalmente.

En un gran número de países en desarrollo, la exposición de la madre y el feto en la infancia temprana a inclemencias como sequías, huracanes o inundaciones empeora los resultados cognitivos y la educación posteriormente.

Se ha observado, en el territorio de Asia Sudoriental, que las temperaturas que superan la media a lo largo del período prenatal y la primera infancia se asocian con menos años de escolaridad. Existe la posibilidad de que el calor tenga efectos negativos en el nivel educativo de territorios con climas cálidos y húmedos.

En algunos países desarrollados también existen pruebas de que la exposición prenatal al calor eleva el riesgo de hospitalización materna y de reingreso hospitalario durante el primer año de vida de los recién nacidos. En este sentido, se observan efectos diferenciados según los segmentos de población, que tienden a incrementar las brechas en el ámbito de la salud materna. Estos y otros impactos potenciales del cambio climático sobre los resultados educativos tienen implicaciones muy claras sobre la desigualdad, tanto entre generaciones como dentro de ellas.

Las desigualdades relacionadas con el cambio climático son en parte fenómenos biofísicos de exposición diferencial. En los territorios donde el clima es menos variable, como sucede en los trópicos, donde están situados muchos países en vías de desarrollo, los impactos del cambio climático surgirán más rápido y con mayor facilidad. Según diversos estudios, los países más pobres experimentarán las alteraciones meteorológicas antes que los países más ricos. Por ejemplo, se espera que los extremos térmicos regionales cambien de manera apreciable en África, en amplias zonas de la India y en la mayor parte de América del Sur tras el calentamiento de 1,5 °C. En contraste, las regiones ubicadas en latitudes intermedias no experimentarán tales cambios hasta que las temperaturas mundiales aumenten unos 3 °C.

La desigualdad inducida por el clima es también un fenómeno social. El sufrimiento de las personas vulnerables será mayor debido, por ejemplo, a que los cultivos pasan a depender más de la meteorología cuando disminuye la cantidad de riego. Cuando los mecanismos de estabilización del mercado de cereales disminuyen y pierden solidez, la volatilidad de los medios de vida puede aumentar. Si los ingresos y la riqueza disminuyen, las personas pobres son menos capaces de absorber los incrementos de los precios de los alimentos. En presencia de leyes discriminatorias, los grupos marginados sufren una acumulación de inseguridades. Se espera que el cambio climático

agrave estas y otras vulnerabilidades, dado que sus dimensiones biofísicas y sociales empujan en la misma dirección: el aumento de las desigualdades (Devereux, 2009).

Itinerarios diferenciados en la capacidad de adaptación al cambio climático: una vez más, hay convergencia en las capacidades básicas y divergencia en las aumentadas.

Las consecuencias de las crisis no siguen una distribución aleatoria, si no que golpean con mayor dureza a los colectivos más vulnerables. Los países con un bajo desarrollo humano están expuestos en mayor medida a las pérdidas económicas y humanas que están ligadas a las crisis. Los individuos que habitan en regiones con un alto desarrollo humano están en mayor medida protegidos frente a los costes de estas crisis, ya que disponen de una mayor capacidad de respuesta. Los países en desarrollo tienden a disponer de menos recursos para prevenir y responder a los desastres asociados a los peligros naturales.

13.2. El Cambio tecnológico

En el contexto de la relación entre la tecnología y la desigualdad, muchas personas (Bolt et al., 2018) opinan que las transformaciones tecnológicas provocarán un aumento de las disparidades. En la historia existen precedentes de como procesos de mejora tecnológica han aumentado la desigualdad, la Revolución Industrial situó a la humanidad en una mejora sin precedentes en los niveles de bienestar, pero también creó la Gran Divergencia, que separó por un lado a las sociedades que siguieron el camino de la industrialización, la producción y la exportación de los bienes de producción de otras sociedades que dependían de productos básicos hasta prácticamente mediados del siglo pasado. El reemplazo de fuentes de energía, la Revolución Industrial instauró el modelo productivo que culminaría con la crisis climática.

Una de las cuestiones principales de esta relación entre avances tecnológicos y desigualdades sociales es si la tecnología actual provocará una nueva Gran

Divergencia. Destacan como mejoras tecnológicas los avances en inteligencia artificial, que a medida que continúa mejorando un mayor número de actividades y tareas, provocará una transformación en todo el mundo. Estos cambios afectarán tanto a los empleados que realizan las tareas transformadas específicamente como al conjunto del mercado laboral.

Aunque importante, la inteligencia artificial no es la única tecnología relevante ni actúa de una forma aislada. Está en constante interacción con las tecnologías digitales para reconfigurar los mercados laborales, la economía y la sociedad. Estas tecnologías, por primera vez en la historia, son conocidas en prácticamente todo el planeta y están transformando la política, la cultura y los estilos de vida. Las naciones de Asia Oriental están realizando grandes inversiones en la inteligencia artificial, y los países africanos aprovechan el potencial de la telefonía móvil para mejorar la inclusión financiera. Además, los algoritmos de inteligencia artificial han promovido una polarización de las opiniones de millones de personas alrededor de todo el globo respecto a diversos temas políticos y sociales.

Los sectores financieros tampoco se escapan del cambio, y las empresas tecnológicas no financieras ofrecen servicios de pago y expanden el crédito y otros servicios financieros. Los bancos centrales de multitud de países, a su vez, se empiezan a plantear la posible introducción de monedas digitales (Butera, 2019).

A lo largo de la historia la tecnología ha evolucionado en todas las sociedades, pero las innovaciones, a diferencia de en nuestros días, se producían de forma aislada y no conllevaban el progreso sostenido y rápido que describió Kuznets (Scott, 2017) como “crecimiento económico moderno”.

Conseguir que los incrementos de la productividad y del nivel de vida alcancen a toda la población no es inmediato, y la tecnología evoluciona a la vez que los sistemas sociales políticos y económicos (Basu, 2019 y Mokyr 2002). Esto implica la necesidad de consolidación del uso productivo de las nuevas tecnologías, ya que este uso implica a su vez cambios sociales y económicos.

Los efectos de la transformación tecnológica no tienen por qué limitarse a automatizar tareas antes realizadas por personas. Siguiendo a Atkinson (2015),

si se pone el foco de esta transformación en un mejor desarrollo humano, este cambio tecnológico puede traer consigo una mejor empleabilidad y un mayor alcance y calidad de los servicios sociales y orientarse hacia la reducción de la desigualdad y la promoción del desarrollo sostenible.

13.2.1. Desigualdades en el acceso a la tecnología

En lo relativo al acceso a la tecnología, encontramos una dinámica internacional similar a la que se ha visto para la educación o la sanidad. A pesar de que se observa una tendencia convergente en las capacidades básicas, se perpetúan, e incluso aumenta, las brechas en las capacidades aumentadas. También se observan desigualdades en función del género: mujeres y niñas resultan insuficientemente presentes en carreras de ciencia, tecnología, ingeniería o matemáticas.

La facultad de acceso a las tecnologías digitales y su utilización es fundamental para los patrones de producción y consumo y para la organización social, comunitaria e incluso familiar.

En general, se puede afirmar que un mayor nivel de desarrollo humano supone un mayor acceso a la tecnología. A pesar de la rápida revolución digital y a su fuerte impacto, ésta aún está muy lejos de tener carácter universal.

El desigual acceso a las tecnologías básicas se está reduciendo, por ejemplo, el acceso a teléfonos móviles y a un servicio de telefonía básico se ha expandido con rapidez en la mayor parte del mundo. Esta convergencia es un reflejo, en primer lugar, de una generalización en el acceso en la base de la distribución, y, en segundo lugar, del límite que se está alcanzando en los sectores superiores de la distribución, con un margen de crecimiento más escaso.

Por otra parte, aumenta la brecha en el desigual acceso a las tecnologías que propician el empoderamiento, y en los países con desarrollo humano bajo, la evolución de este tipo de tecnologías ha sido menor (Hilbert, 2019). Esta tendencia va en concordancia con el aumento de la brecha referente a la capacidad de banda ancha instalada. En años anteriores, donde sólo existía la

telefonía fija, la diferenciación entre la disponibilidad de ancho de banda y las suscripciones a servicios de telecomunicaciones no eran demasiado relevantes. Hoy en día, sin embargo, la evolución de la inteligencia artificial y las tecnologías conexas ha provocado un aumento de la importancia del ancho de banda, así como de la computación en la nube.

Para que los países en desarrollo puedan producir su propia inteligencia artificial y desarrollar sus posibles aplicaciones, es imperativo que puedan acceder a un ancho de banda comparable al de los países desarrollados, así como la transferencia y adopción de las tecnologías punteras en el mundo digital.

A pesar de la convergencia positiva en el ancho de banda entre los países en desarrollo en términos globales, el patrón de convergencia varía de unas regiones a otras y no sigue la distribución de ingresos o la poblacional

Las diferencias internacionales encontradas en el ámbito de las tecnologías emergentes no siguen un patrón países desarrollados-en desarrollo (es decir, que hay regiones en desarrollo con buen potencial tecnológico). Las proyecciones realizadas sobre la distribución futura de los beneficios asociados a la inteligencia artificial confirman estos nuevos patrones geográficos en las divergencias tecnológicas. Según PwC (2017) algunas estimaciones sugieren que, en 2030, América del Norte y Asia Oriental acapararán un 70% de los beneficios económicos mundiales ligados a la inteligencia artificial.

En cuanto a los precios de las nuevas tecnologías, tienden a ser más altos cuando éstas son introducidas por primera vez en el mercado; conforme se van extendiendo se abaratan y su calidad aumenta. Cada innovación, por lo tanto, aumenta potencialmente la divergencia. La nueva geografía de la divergencia tecnológica trasciende la división entre los países en desarrollo y los desarrollados e incluso podría promover una divergencia en los resultados de desarrollo humano.

A lo largo del siglo XX, la proporción de ingreso nacional destinada al trabajo y la destinada al capital permanecieron constantes en multitud de economías (Conceição, 2019). Sin embargo, esta tendencia se ha modificado desde la década de 1980, a partir de la cual se observa un decrecimiento de la parte del

ingreso destinada al trabajo (Karabarbounis y Neiman, 2013), tanto en países desarrollados como en aquellos en desarrollo. En los países desarrollados este descenso viene explicado por la sustitución de tareas rutinarias que permite la introducción de tecnología. En los países en desarrollo las pruebas son indeterminadas, pero se cree que globalización y tecnología juegan un papel fundamental (Dao et al., 2017).

El descenso del ingreso destinado al trabajo se relaciona también con la tendencia a la baja de los precios de los bienes de capital o inversión (maquinaria y bienes de equipo) en relación con el precio de los bienes de consumo. Dentro de los bienes de inversión destaca la fuerte caída de los precios de equipos de telecomunicaciones e informáticos, que sugiere una relación entre la tecnología y los alicientes de una determinada empresa para sustituir trabajo por capital. En los países en desarrollo a este proceso se le añade su creciente integración en las cadenas de valor mundiales (Lian et al., 2019).

Un tercer cambio es el observado en los niveles de ahorro de empresas y hogares, estando relacionado tanto con las dos tendencias anteriores y como con el aumento del beneficio empresarial. Hasta finales del decenio de 1980 el ahorro en su mayor parte estaba en poder de los hogares mientras que en la actualidad, dos terceras partes del ahorro están en manos del sector empresarial, y, dada la estabilidad de la inversión de las empresas, se puede deducir que el sector ha optado por la no utilización de este ahorro (Chen, Karabarbounis y Neiman, 2017).

En cuanto a los posibles factores que impactaran en la distribución de los ingresos, encontramos como elemento a destacar la ruptura de la relación entre la mejora de la productividad del trabajo y los ingresos del trabajador medio, fenómeno visible en los países desarrollados. Conforme aumenta la productividad (como consecuencia en parte de la mejora tecnológica) sería lógico esperar que los ingresos de la mano de obra también crecieran, ya que este es el mecanismo por el que el cambio tecnológico permitiría mejorar el nivel de vida.

La imposición de precios superiores al coste de producción o el pago de salarios inferiores a los de un mercado eficiente son dos manifestaciones del poder de mercado empresarial. Estas dos expresiones de la influencia de las empresas están incrementándose y la tecnología, a pesar de no ser el único factor contribuyente, juega un importante papel.

El ya mencionado descenso de la proporción del ingreso destinada al trabajo se relaciona directamente con el aumento de los márgenes empresariales (De Loecker y Eeckhout, 2017). A pesar del aumento general del poder de mercado de las empresas, este incremento es más acusado aún en empresas que hacen un uso intensivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones, que han experimentado un mayor y más rápido crecimiento de sus márgenes de beneficio.

Es interesante analizar cómo este tipo de empresas han alcanzado un poder de mercado cada vez mayor. Las grandes empresas digitales, conocidas como “Big Tech” utilizan datos y, de forma cada vez más habitual, la inteligencia artificial. Muchas de estas empresas son en realidad plataformas, y un efecto secundario de la utilización de la red, común a todas ellas, son las economías de escala en el uso de estos datos, que provoca que estas empresas consigan cada vez más poder de mercado (Moazed y Johnson, 2016). Este poder es utilizado para limitar tanto la competencia como las posibilidades de elección, ya que estas compañías invierten sus fondos en intentar influir en políticas que les permitan conservar su influencia y evitar la entrada de nuevos competidores.

A la vez que el creciente poder monopolístico en mercados de productos también está aumentando la influencia en los mercados de trabajo, fenómeno conocido como monopsonio. Este monopsonio se relaciona también con el descenso de la parte de los ingresos dedicada al trabajo.

Cuando las empresas poseen poder en el mercado laboral el impacto de las mejoras tecnológicas sobre la desigualdad puede magnificarse. Tanto la tendencia decreciente del ingreso destinado al trabajo como la ruptura relacional entre salarios y productividad pueden verse aceleradas por los nuevos avances en automatización e inteligencia artificial.

La demanda de trabajo no tiene por qué verse reducida por la automatización y la inteligencia artificial, que pueden ser aprovechadas para la creación de nuevas tareas. Así, el desplazamiento de puestos de trabajo que supone la introducción de nuevas tecnologías se verá contrarrestado por un efecto de restablecimiento; empleos como youtuber, influencer o trabajador en un centro de despacho de pedidos han surgido hace menos de dos décadas. La relación entre desplazamiento y restablecimiento influirá en cómo impacta el cambio tecnológico en la desigualdad y la convergencia.

El aumento global de la productividad también es una consecuencia del progreso de la tecnología, que estimula la demanda de la totalidad de los factores de producción, incluido el trabajo.

Potencial de la inteligencia artificial para restablecer puestos de trabajo

Muchas de las nuevas empresas que hacen un uso intensivo de la tecnología son, en realidad, plataformas. Por ejemplo, Amazon es una plataforma que pone en contacto a vendedores de productos con compradores potenciales. Estas plataformas pueden proporcionar nuevas oportunidades laborales, pero además pueden colaborar a la inclusión financiera, acercando formas de pago formales al comercio minorista.

La definición de las ocupaciones como la suma de diferentes tareas ofrece un entorno más práctico y equilibrado para la comprensión de los efectos presentes y potenciales de la inteligencia artificial y la automatización. Dentro de cada ocupación o puesto de trabajo la posible sustitución de tareas asociadas a estas ocupaciones es variable, por lo tanto, distintos puestos de trabajo presentan distintos grados o niveles de susceptibilidad. Dentro de cada ocupación existen tareas fácilmente sustituibles por inteligencia artificial, pero otras que deben ser realizadas por seres humanos. Cuando las tareas que conforman un puesto de trabajo pueden separarse o agruparse, puede pensarse en rediseñar o redefinir dicho puesto una vez incorporada la inteligencia artificial con el objetivo de incrementar la demanda de mano de obra.

La introducción de la inteligencia artificial tampoco provocará necesariamente la reducción de salarios, ya que la idoneidad de un puesto de trabajo para la

introducción del aprendizaje automático no está correlacionada con los salarios (Brynjolfsson, Mitchell y Rock, 2018).

Centrar la atención en la promoción del trabajo decente a través de la tecnología es también fundamental. El progreso tecnológico brinda la posibilidad de liberar las tareas pesadas y arduas, así como de reducir el estrés laboral o los accidentes de trabajo.

La inteligencia artificial puede integrarse con la actuación humana, aumentando la interacción del usuario en lugar de sustituirla. A pesar de que resulta muy útil en aspectos concretos, especialmente en la predicción, éstos son solo una parte de la toma de decisiones. Tomar una decisión requiere, además de predecir, la recopilación y la organización de datos y la evaluación de los beneficios asociados a los diferentes resultados. Para los puestos de trabajo en los que la predicción suponga una tarea fundamental, la automatización de ésta supondrá una mejora en el valor de esta ocupación, y no una sustitución.

La inteligencia artificial, y la tecnología en general, pueden incrementar los sesgos y la desigualdad horizontal, empeorando la desigualdad de género y aumentando el número de mujeres que realizan trabajos de baja calidad (Cheng, Chauhan y Chintala, 2019).

En general, las tareas realizadas por mujeres son más fácilmente sustituibles por inteligencia artificial o tecnología, al ser más rutinarias y codificables; en comparación con los hombres, también ocupan menos puestos que requieran de capacidad analítica o de reflexión abstracta, que son tareas difícilmente sustituibles por la mejora tecnológica. Una tecnología desarrollada por equipos que reflejen todos los colectivos que conforman la población de un país puede ayudar a reducir estos riesgos, ya que la falta de diversidad en los desarrolladores puede provocar que la inteligencia artificial aprenda sobre bases de datos sesgadas.

La formulación de principios éticos corporativos está siendo común en muchas empresas e incluso en los propios gobiernos para intentar reducir al máximo estos sesgos o discriminaciones. No obstante, la regulación a mayor escala es necesaria, y es especialmente importante para evitar errores cuando la inteligencia artificial se utiliza para proveer información que será utilizada en

decisiones que afecten a la población. Dado el alcance mundial, en muchos casos, de las mejoras tecnológicas, la necesidad de acciones colectivas sobre aspectos regulatorios es una plausible posibilidad (Metz, 2019).

Otro importante cambio que la mejora tecnológica provoca en el mercado laboral es la introducción y crecimiento de las plataformas de trabajo colaborativo en línea. La problemática que presenta es variada: por un lado, la remuneración es con frecuencia inferior al salario mínimo. Por otro, la naturaleza dispersa del trabajo colaborativo implica que se lleve a cabo bajo varias jurisdicciones, lo que añade dificultad a la supervisión del cumplimiento de la legislación laboral aplicable. La Organización Internacional del Trabajo ha sugerido introducir un sistema de gobernanza internacional para este tipo de plataformas, que establezca derechos mínimos.

Otro reto es la provisión de protección social para defender a la población tanto de los efectos negativos del progreso de la tecnología sobre algunos colectivos como de la resistencia a estos cambios, ya que determinados grupos de trabajadores pueden enfrentarse a la merma de sus ingresos o a situaciones de desempleo (Korinek y Stiglitz, 2017). Una última cuestión está relacionada con la tributación y la regulación de los datos utilizados por las inteligencias artificiales.

13.2.1.1. El despliegue tecnológico como motor de convergencia del desarrollo humano; Educación y salud:

La educación juega un papel principal en la convergencia. La mejora tecnológica puede contribuir a una mejor educación de los jóvenes, a través de una mayor personalización del proceso educativo. Esto es fundamental para muchos países en desarrollo, cuya rápida expansión en el acceso a la educación ha conllevado millones de matrículas de estudiantes de primera generación

La inteligencia artificial puede aplicarse a la actividad educativa de múltiples formas, como los sistemas de tutorías inteligentes, las analíticas del aprendizaje y los chatbots.

Los sistemas de tutorías inteligentes son sistemas computacionales diseñados para impartir instrucción y apoyar inteligentemente los procesos de enseñanza-aprendizaje mediante la interacción con el alumno. Pueden resultar de gran utilidad en contextos donde la ratio de profesores por alumno sea muy bajo, como en los casos de rápida alfabetización por los que pasan los países en desarrollo.

Analítica de Aprendizaje (Learning Analytics) es la medición, recopilación, análisis e informe de datos sobre los alumnos y sus contextos, para entender las necesidades de los alumnos y optimizar el aprendizaje, mejorando así los servicios educativos. Se espera que algunas aplicaciones de la inteligencia artificial permitan el reconocimiento de patrones de entre un conjunto de datos muy complejos para realizar diagnósticos y otro tipo de contribuciones específicas que serán de gran utilidad para el docente y permitirán también atender las necesidades específicas de los estudiantes y ofrecer un aprendizaje más optimizado.

Por último, los chatbots permiten una mejora en la flexibilidad de las clases y la administración del conocimiento.

Las mejoras en el ámbito de la salud digital también pueden favorecer la convergencia. Las mejoras tecnológicas han permitido la digitalización de las cadenas de suministro y de los datos de los pacientes, prestaciones de especial importancia en zonas remotas o de difícil acceso.

13.2.1.2. El despliegue tecnológico como motor de convergencia del desarrollo humano: Otros:

Además de en la salud y en la educación, la inteligencia artificial puede incorporar mejoras a otros servicios públicos, promoviendo una mayor eficiencia, un aumento de la transparencia y una participación más amplia. Por ejemplo, en países con diversas lenguas en los que determinados grupos no tengan accesos a servicios electrónicos de la administración.

En el ámbito de la protección social, el cambio tecnológico ha permitido una mejora en la asignación de pagos y prestaciones, en la temporalidad de las

entregas y en la reducción del fraude. El intercambio de datos que permiten las diversas plataformas públicas y la interoperabilidad reducen la carga administrativa, los plazos, y la discriminación de determinados colectivos en el acceso a determinados servicios, mejorando la inclusión económica y social (O'connor, 2019 y Sanyal, 2019).

A la hora de la elaboración de políticas, la mejora de la tecnología también ofrece nuevas oportunidades, aportando datos y variables demográficas de gran resolución demográfica y a tiempo real y permitiendo una mejor evaluación sobre los niveles de vida.

La inteligencia artificial también se puede aprovechar para la resolución de problemas urbanos de tráfico, seguridad y sostenibilidad: desde gestión del tráfico hasta localizar tuberías susceptibles de rotura. La información obtenida en diferentes contextos puede transferirse y adaptarse más fácilmente con ayuda de las nuevas tecnologías, facilitando así el intercambio de aprendizaje y aportando recursos adicionales en las áreas necesitadas.

14. El papel de la incertidumbre en la actualidad para el desarrollo humano

Incluso antes de la pandemia de COVID-19, la sensación de malestar ha ido aumentando a nivel mundial. Tres nuevas fuentes de incertidumbre se encuentran interactuando a escala mundial, haciendo surgir un nuevo complejo de incertidumbre: primero, las desigualdades y presiones del Antropoceno, relacionadas entre sí. Segundo, la búsqueda de transformaciones sociales que alivien estas presiones. Por último, una polarización generalizada que se intensifica y que retarda las actuaciones necesarias para el logro de los cambios (Informe Sobre el Desarrollo Humano, 2022).

En Europa, la guerra entre Rusia y Ucrania ha reavivado el miedo a un conflicto nuclear mundial. Este entorno geopolítico volátil convive con una pandemia que sigue cobrándose vidas más de tres años después de su declaración. El avance del desarrollo humano ha retrocedido, dándose un empeoramiento en las tendencias de la pobreza, la inseguridad alimentaria, los desplazamientos forzados y un gran número de desigualdades combinadas.

Por primera vez desde la existencia de registros, en 2020 y 2021 el Índice de Desarrollo Humano (IDH) disminuyó durante dos años consecutivos, provocando una vuelta la situación inmediatamente posterior a la Agenda 2030. En estos años, el valor del IDH disminuyó en más de un 90% de los países. En 2021, a pesar de que tan sólo un tercio de los países con un IDH muy alto sufrieron una reducción del mismo, el índice cayó aproximadamente un 60% en los países con un IDH bajo, medio y alto.

La vida siempre ha presentado incertidumbre, habiéndose producido guerras o pandemias con anterioridad; la incertidumbre actual no es necesariamente mayor que la vivida en un pasado. Sin embargo, la preocupación de los seres humanos por el futuro es elevada y, frecuentemente, creciente (Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, 2021).

La interacción tres nuevas fuentes de incertidumbre antes expuestas supone que los desafíos para la humanidad y para el planeta se combinan, causando acontecimientos que afectan de múltiples e imprevisibles formas a las

diferentes sociedades, conectadas social y ecológicamente. Por ejemplo, la guerra en Ucrania se une con una crisis mundial de inseguridad alimentaria, y la pandemia de COVID-19, además de sus consecuencias sanitarias, también ha frenado economías y el progreso en la igualdad de género. Estos desafíos o amenazas, individualmente considerados, no constituyen una novedad, pero la combinación de pandemias, desarrollo de vacunas en tiempo récord, proliferación de noticias falsas o información errónea por medio de canales digitales, ruptura de cadenas de suministro, concentración de mercancías esenciales en los mercados y pérdida de biodiversidad interactúan para la presentación de una compleja combinación de lo conocido y lo desconocido, a una velocidad y escala nunca antes vistas.

Los humanos afirman un sentimiento de angustia e inseguridad sobre su vida y su futuro. A pesar de que la percepción de inseguridad es superior en países con un IDH bajo o medio, algunos de los aumentos de esta sensación de inseguridad se dan en países con IDH muy alto (Institute for Economics and Peace, 2020).

Estos sentimientos de inseguridad y preocupación creciente se aprecian de manera simultánea a los incrementos en ciertos parámetros de prosperidad, como el IDH, que con anterioridad a la pandemia de COVID-19 había llegado a máximos históricos. El enfoque del desarrollo humano puede utilizarse para entender esta aparente controversia. El desarrollo humano se relaciona parcialmente con los éxitos en materia de bienestar (salud, educación y nivel de vida), un aspecto esencial de las capacidades de las personas: su capacidad para ser y hacer todo aquello que valoran y tienen razones para valorar.

Las desigualdades horizontales en las capacidades de los diferentes grupos (plasmada, por ejemplo, en la discriminación de género o racial, y en dimensiones fundamentales para el siglo XXI como las ya mencionadas capacidades aumentadas) se mantuvieron y en muchos casos se acentuaron durante la pandemia. Puede observarse incluso un estancamiento o reducción en la evolución de las capacidades básicas. El COVID-19 detuvo la reducción de la extrema pobreza en el mundo, interrumpiendo la disminución constante

del número de personas que vive en esta situación por primera vez desde 1990.

Además, al menos 1.300 millones de personas en el mundo se encuentran en situación de pobreza multidimensional, con carencias en dimensiones clave para el desarrollo humano, como son la salud, la educación y el nivel de vida material. De estas, la mitad son niñas o niños. Los efectos a largo plazo de la pandemia ponen en riesgo a las personas que viven en la pobreza o al borde de ella, amenazando con empeorar su situación (PNUD y OPHI, 2020).

Las carencias y diferencias en las capacidades suponen serios retos por sí mismas, pero son aún más importantes cuando las personas intentan salir adelante en tiempos de incertidumbre, ya que los bucles de retroalimentación entre los tiempos inciertos y los retos de desarrollo preexistentes constituyen un desafío sistémico para el progreso de la sociedad.

La incertidumbre también puede motivar la acción y proporcionar esperanza, una posibilidad de cambio. No es que se busque una mayor imprevisibilidad, sino que las prevalentes, y en ocasiones crecientes, injusticias, exigen cambios y la necesidad de disminuir las presiones existentes en el planeta.

La transformación ofrece oportunidades para la creación de un mundo más igualitario para las personas que residen en él, y también para las que lo harán en el futuro, a través de abordar las deficiencias de comportamiento y las lagunas normativas e institucionales.

El cambio en el comportamiento y las reformas normativas e institucionales son interdependientes: las diferentes opciones institucionales y su eficacia para la consecución de mejores resultados dependen del comportamiento y de las diversas circunstancias sociales, económicas, políticas y culturales. Las interacciones entre comportamiento e instituciones están determinadas por el razonamiento público y por los procedimientos de elecciones sociales.

El avance en el desarrollo humano no es tan sólo el fin, sino que se constituye a su vez como un medio para que las personas puedan esforzarse por lograr cambios que conlleven unos mejores resultados, con un aprovechamiento productivo de diferentes y plurales puntos de vista. El desarrollo humano

implica ampliar las capacidades, y que la ampliación de setas sea equitativa es clave para la evaluación del progreso del desarrollo y de las políticas.

Apostar por el refuerzo del desarrollo humano, tanto del bienestar como igualmente de la capacidad de actuar, permite investigar las diferentes opciones para el futuro. Multitud de instituciones se diseñan en base a conjeturas específicas sobre el comportamiento, según las cuales las personas solo actúan racionalmente si persiguen la maximización de su bienestar individual, asumiendo que el resto de las personas se comportan de la misma manera. Sin embargo, se puede partir de una perspectiva más completa del comportamiento y de la motivación humana.

Una característica clave del enfoque que se centra en el desarrollo humano es el énfasis en la capacidad humana para participar individual y colectivamente en las decisiones públicas, sometiendo las creencias predominantes y las supuestas razones a un examen, para conservar aquellas que los superan.

La búsqueda del desarrollo humano acepta que las personas tienen identidades y filiaciones diversas y que valoran múltiples dimensiones, a menudo de forma simultánea. El hecho de que muchos diseños institucionales y recomendaciones asuman que las personas actúan racionalmente puede resultar útil para la comprensión descriptiva de procesos sociales y económicos, así como para la aclaración, desde el punto de vista normativo, de las implicaciones de diferentes elecciones sociales.

Sin embargo, desde una visión descriptiva, este supuesto de racionalidad corresponde a una forma muy limitada de representación de la forma en la que las personas toman sus decisiones. Corresponde también a una comprensión muy limitante del papel que tiene el contexto social, y esto ha favorecido el surgimiento de argumentos que especifican la importancia que tiene la integración social. Tanto la economía como la ciencia del comportamiento documentan multitud de casos en los que el comportamiento humano se aleja de lo que cabría esperar si se aplicara la racionalidad.

También ha sido investigado el papel de las emociones, y como las personas construyen y se aferran a sus creencias, lo que ha proporcionado un marco de mayor amplitud para el entendimiento del comportamiento humano. Este marco

más amplio aumenta el conjunto de justificaciones e inspiraciones para las políticas e instituciones.

Considerar la capacidad de actuar además del bienestar eleva la importancia de pensar más allá de la suposición de que las elecciones están solamente impulsadas por la búsqueda del bienestar de los individuos, los grupos de interés o los países, afirmando que esta búsqueda es importante y tiene a menudo un peso dominante pero que no es el único motor de las elecciones.

Pero, como defiende el Informe Sobre el Desarrollo Humano (2022), la incertidumbre no tiene por qué conllevar resultados negativos. Un contexto de cambio e incertidumbre puede también alterar la referencia de lo que se desea o de lo que es posible, y abrir oportunidades nuevas que amplíen el desarrollo humano. La incertidumbre puede generar conocimiento que sirva para actuar de formas alternativas o ser un elemento que capacite a la sociedad y sus miembros para adoptar cambio en las elecciones, que lleve a las personas a actuar conforme a nuevos códigos morales y que pueda mejorar el ámbito de la cooperación cuando otorgue mayor importancia a la reflexión sobre el futuro.

Cuando las formas de actuar pasadas ya no son efectivas y las trayectorias de desarrollo son parecen ser menos evidentes de lo que fueron anteriormente se presentan nuevas oportunidades para la experimentación, la innovación y la transformación intencionada, por ejemplo, a través de la tecnología.

Los avances en el campo de la tecnología ayudan al progreso de la vida y de la prosperidad de los seres humanos. Estos avances han sido el motor del crecimiento económico, impulsando la revolución industrial, la construcción de ciudades y posibilitando la circulación de personas y mercancías. Las decisiones sociales, económicas y políticas acerca de la dirección que pueden tomar las innovaciones, en qué prioridades enfocarse y a que personas dirigirse, determinan la forma en la que cambia la tecnología y la forma en que las innovaciones hacen progresar al ser humano.

Sin embargo, existe disparidad en el acceso a estas innovaciones tecnológicas. Cuando una nueva tecnología es introducida sólo una pequeña porción de la población se ve beneficiada. Esta porción va creciendo lentamente al principio, para después aumentar a gran velocidad una vez alcanzado un determinado

umbral, y finalmente vuelve a ralentizarse cuando parte de la población con acceso a esta innovación se acerca al 100%.

En la actualidad, múltiples avances en los campos de la ciencia y la tecnología sugieren un potencial de transformación de gran alcance. El desarrollo exponencial de nuevas tecnologías no sólo consiste en invenciones individuales, sino que es resultante de varias tecnologías novedosas que se desarrollan paralelamente y se alimenta de forma mutua.

Las condiciones económicas y políticas influyen mucho en la introducción y expansión de las nuevas tecnologías. La disponibilidad de mercados para nuevos bienes y servicios que facilita el comercio y la globalización ha contribuido a una amplia difusión de estas innovaciones.

El cambio disruptivo en los sectores tecnológicos más importantes podría comportar la alteración drástica de las sociedades y de las económicas. Muchas de las innovaciones tecnológicas son de uso general y sus aplicaciones no están limitadas a un solo sector. Estas nuevas tecnologías son transformativas, ya que crean nuevos procesos y productos, así como nuevas formas de organización de la actividad económica.

14.1. El COVID-19 para el desarrollo humano

La pandemia de COVID-19 ha tenido enormes costes humanos, no solo por la pérdida de vidas, sino también por los daños a largo plazo provocados en economías y comunidades. En 2020, el 85% de los países experimentaron una disminución de la renta per cápita y el 70% experimentó un descenso de la esperanza de vida al nacer. Comparar el ingreso con la esperanza de vida recuerda al mismo tiempo la importancia de mirar más allá del ingreso: aun teniendo en cuenta la recuperación económica de 2021, la crisis sanitaria se hizo más intensa, y dos terceras partes de los países registraron reducciones en la esperanza de vida al nacer. Además, esta recuperación económica fue parcial y desigual.

La pandemia de COVID-19 saca a relucir las grandes disparidades anteriores a esta crisis en la capacidad de las personas para enfrentarse a estas, acceder a la asistencia sanitaria y recuperarse tras las pérdidas. El desigual acceso a las vacunas a nivel global es un ejemplo del fracaso de la solidaridad mundial, que junto a otros fallos influyen en el desproporcionado impacto que tuvo la pandemia en la población (Abdalla et al., 2020 y PNUD, 2022).

Pero a pesar de que las crisis reflejen carencias e injusticias, también pueden mostrar la existencia de oportunidades. Las pandemias, guerras o catástrofes pueden desencadenar profundos cambios en la sociedad, por ejemplo, estableciendo nuevos puntos de referencia en cuanto a los avances tecnológicos. Un ejemplo es el notable logro que supuso el desarrollo de las vacunas apenas 11 meses después de la publicación de la secuencia del SARS-CoV-2, lo que fue en parte posible por años de trabajo científico.

A pesar del trabajo previo, la emergencia que provocó la pandemia de COVID-19 infundió un sentido de urgencia nunca vista en las labores científicas, generando un cambio en el sistema de oferta y demanda. Los éxitos en los desarrollos de las diferentes vacunas son una muestra de que gobiernos, industrias y mundo académico pueden trabajar juntos eficazmente ante una crisis, abriendo paso a nuevos conocimientos que pueden ser utilizados en el futuro.

La pandemia también ha traído nuevas medidas de protección social y de política económica. Los gobiernos de los diferentes países han adoptado medidas normativas sin precedentes dirigidas a la protección de los daños duraderos a la población más vulnerable y a las economías nacionales (Gentilini et al., 2021).

Los instrumentos de política económica desplegados han tenido un alcance extraordinario: en agosto del año 2021, el Fondo Monetario Internacional emitió el equivalente a 650.000 millones de dólares en nuevos derechos especiales de giro, que proporcionaron un apoyo vital a las economías nacionales para luchar contra los daños sanitarios y económicos, la mayor operación de este tipo de la historia del Fondo (FMI, 2021^a).

Para la implementación de estas medidas de apoyo financiero de gran alcance, los Gobiernos tuvieron que ampliar en un breve período de tiempo sus sistemas de protección social preexistentes y desarrollar nuevos servicios, como pagos digitales.

Las respuestas a la COVID-19 también son un ejemplo de que las políticas enfocadas en las personas pueden culminar en mejoras sustanciales en el bienestar humano. Conforme aumentaban las consecuencias económicas, sociales y sanitarias de la pandemia, los Gobiernos desplegaron multitud de medidas sociales y ampliaron la protección frente a las pérdidas de medios de vida e ingreso. Multitud de naciones empezaron a realizar transferencias directas, mediante pagos en efectivo e ingresos garantizados, y en aquellos países en los que ya existían programas de transferencias sus dirigentes aumentaron prestaciones y ampliaron coberturas para incluir a un número más elevado de beneficiarios: aproximadamente el 17% de la población a nivel mundial recibió entre 2020 y 2021 al menos una transferencia en efectivo relacionada con la COVID-19.

Además, también se implementaron una serie de medidas orientadas a la ampliación de la cobertura sanitaria en todo el mundo, pudiendo la COVID-19 haber contribuido a un aumento del aprecio de la ciudadanía por la protección social y a una mejora de la provisión de ésta por parte de los gobiernos.

La pandemia también ha contribuido a situar como prioridad ciertas preocupaciones anteriormente no contempladas, como la reducción de las desigualdades digitales, que se ha convertido en un objetivo urgente, habiéndose convertido en un elemento esencial, por ejemplo, para el acceso a la educación al cerrarse las escuelas. Gobiernos de todo el mundo ampliaron los servicios de administración electrónica para la prestación de servicios públicos esenciales.

La oleada de activismo normativo, a través del aumento de las protecciones sociales y los novedosos mecanismos de provisión, puede haber producido un reajuste en las expectativas de la ciudadanía sobre de qué son capaces los gobiernos. Si esto se mantiene, posibilita una transformación del pensamiento y los enfoques de la política económica.

Por último, es evidente que otra enseñanza de la COVID-19 ha sido que las personas están dispuestas a alterar drásticamente su conducta habitual en aras de un propósito común. Las respuestas a la pandemia han mostrado las posibilidades de las que se disponen para garantizar un mundo más justo y resiliente, en el que es posible la reorientación de las relaciones entre personas y gobiernos para mejorar la vida de las personas. También ha dejado claro que la protección social funciona mejor cuando responde a la manera en que las personas viven, trabajan y afrontan tiempos de crisis e incertidumbre. La dirección del cambio tecnológico sigue dependiendo enteramente de los seres humanos, y se pueden alcanzar grandes objetivos este se aprovecha para abordar los retos a los que estos se enfrentan.

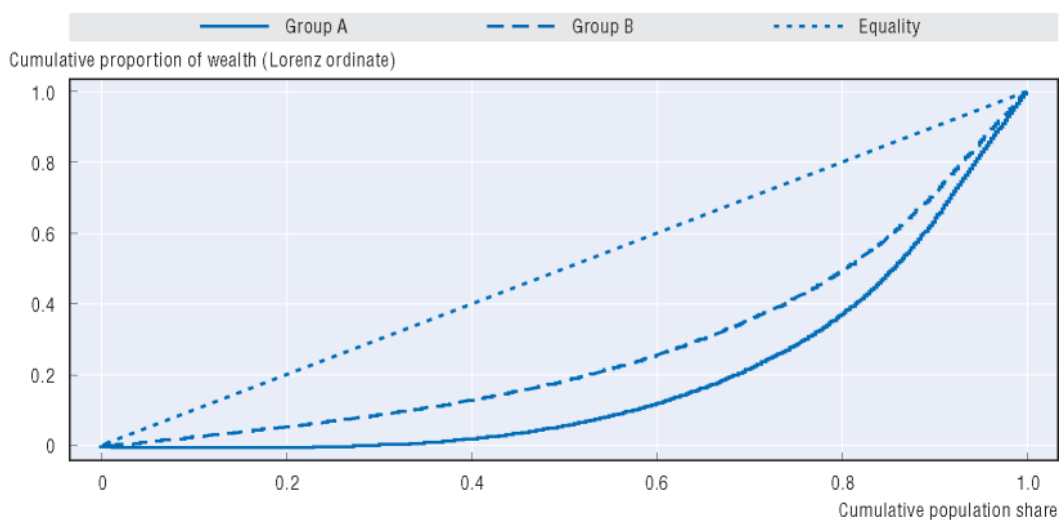
15. Medición de la desigualdad

15.1. La necesidad de una adecuada medición de la desigualdad

La medición de la desigualdad es clave para poder luchar contra ella de forma eficiente. Para que una sociedad pueda decidir cómo se posiciona respecto a la desigualdad, con qué impuestos quiere combatirla o que políticas se deberían llevar a cabo, el debate público debe contar con los datos y estadísticas fiables y suficientes.

Medidas como la curva de Lorenz (Lorenz, 1905) y el coeficiente de Gini (Ceriani y Verme, 2012) son dos de las medidas tradicionalmente utilizadas para la medición de la desigualdad. La curva de Lorenz representa de forma gráfica el porcentaje de renta que acumula un determinado porcentaje de la población. El eje de abscisas representa la proporción acumulada de población, ordenada de menor a mayor renta, mientras que el eje de ordenadas muestra el porcentaje acumulado de renta. La recta de equidistribución representa el caso de una distribución igualitaria, por lo que cuanto mayor sea la distancia de la curva de Lorenz a la línea de equidistribución mayor será la desigualdad distributiva. El Coeficiente Gini se basa en una comparación entre las proporciones acumuladas de la población y las proporciones acumuladas de los ingresos que reciben, va de 0 en caso de una equidad perfecta y 1 en el caso de una desigualdad perfecta.

Figura 6. Ejemplo de curvas de Lorenz para los países A y B



Fuente: OCDE

El coeficiente de Gini es sensible a las transferencias regresivas producidas en toda la distribución, sin embargo, puede no representar completamente los motivos de preocupación de la ciudadanía, y puede ser necesario complementarlo con información adicional. El coeficiente de Gini es más sensible a las transferencias de ingresos en el centro de la distribución que en sus tramos superior e inferior. De esta manera no capta adecuadamente las desigualdades, y ocultan la convergencia de los grupos de ingreso bajo hacia los de ingreso mediano a escala mundial, así como la disminución relativa del tramo central de la distribución en relación con el segmento superior, escondiendo así desplazamientos importantes. Son necesarias innovaciones en el terreno de la medición de la desigualdad que complementen otras medidas, como la tasa de crecimiento del PIB o el propio coeficiente de Gini.

Para evaluar los avances de los gobiernos y seguir el desarrollo de las políticas públicas que conduzcan a economías más inclusivas es fundamental la transparencia en la dinámica de ingresos y riqueza. También se requiere en los datos transparencia, además de fiabilidad, para perseguir la elusión y la evasión fiscal existentes como fruto de la falta de claridad en los sistemas financieros mundiales. Un incremento de la transparencia supondría maximizar la rentabilidad de la política tributaria, destinada a la reducción de las desigualdades, y la posibilidad de financiar la inversión para el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (Chancel, 2017).

El seguimiento de la acumulación de capital se ve dificultado por la falta de conocimiento sobre los propietarios de los activos, especialmente de los activos financieros, que también impide asegurar que aquellos que acumulan más riqueza paguen los tributos que por su nivel de ingresos les corresponden. A pesar de que se han conseguido avances en cuanto a transparencia desde la crisis financiera de 2007, estos resultan lentos y limitados. Según el Informe de Desarrollo Humano, la riqueza mundial oculta en paraísos fiscales supone alrededor de un 8% del PIB mundial (Zucman, 2019).

La opacidad en la riqueza y los ingresos constituye actualmente una decisión política, ya que, aunque gran parte de los gobiernos no difunden la información sobre los ingresos y las riquezas más elevados, a pesar de que la conocen. Paradójicamente, al ciudadano medio le cuesta acceder a la información sobre multinacionales y grandes fortunas, mientras que éstas manejan grandes bases de datos sobre los individuos.

También se debe tener en cuenta la economía sumergida. La economía sumergida incluye todas las actividades económicas que se ocultan a las autoridades oficiales por razones monetarias, regulatorias e institucionales. Las razones monetarias incluyen evitar el pago de impuestos y todas las contribuciones a la seguridad social, las razones regulatorias incluyen evitar la burocracia gubernamental o el marco regulatorio, mientras que las razones institucionales incluyen la corrupción, la calidad de las instituciones políticas y la debilidad del estado de derecho. Estimaciones del Fondo Monetario Internacional (Medina y Scheneider, 2018) realizadas a partir de una muestra de 157 países situaban en un 31,9% del PIB la media del tamaño de la economía sumergida en 2015. En investigaciones más recientes, Scheneider (2022) estima en un 16,07% del PIB la economía sumergida en 2021 para 36 países pertenecientes a Europa y la OCDE.

Para combatir eficazmente las desigualdades es clave la publicación de estadísticas reconocidas universalmente, que sean regulares y que estén normalizadas. Las estadísticas normalizadas sobre el Producto Interior Bruto que se han elaborado desde 1950 impulsadas por el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas han ayudado en la elaboración de políticas y en los diálogos normativos (Naciones Unidas, 2019). Por lo tanto, cabe

esperar que nuevas estadísticas sobre desarrollo económico distribuidas por niveles de ingresos también influyan positivamente en estos debates. En el desarrollo y difusión de indicadores de esta naturaleza es necesario un esfuerzo conjunto de todos los agentes: legisladores, académicos y civiles.

15.2. Cómo medir la brecha de transparencia

En la actualidad, se continúa observando en todo el mundo una escasez generalizada que permita seguir el desarrollo de los ingresos y de la riqueza. Para realizar la medición de la desigualdad de un país o región, la clave sería que las instituciones encargadas de las estadísticas de cada nación elaboraran encuestas detalladas a nivel hogar para conocer cómo viven realmente los individuos y que las autoridades tributarias publicaran anualmente datos sobre los tributos sobre las rentas y patrimonios. Estos dos datos, de los hogares y fiscales, se deberían cruzar para estudiar, a nivel persona, los ingresos fiscales declarados. Sin embargo, en la mayoría de los países estos cruces no se utilizan.

La carencia de sistemas de registro internacionales ha provocado en los últimos años un deterioro de la capacidad de medición de las desigualdades, ya que una parte de los grandes patrimonios están ocultos en el extranjero, dificultando o imposibilitando su seguimiento (Zucman, 2014).

En muchas naciones, los datos fiscales no son accesibles para el público general, aunque la creación de este tipo de datos haya estado históricamente ligada a la existencia de un impuesto sobre el patrimonio o la renta. Esto supone un problema, ya que esta información es clave tanto para el legislador como para la administración tributaria.

Si bien la disponibilidad de datos oficiales es baja, la triangulación de distintas fuentes ha arrojado nueva luz en lo que respecta a la desigualdad de ingreso y riqueza. El periodismo de investigación ha desempeñado un papel crucial, al aportar información nueva que ha influido en los debates públicos y la toma de decisiones

¿Dónde se pueden buscar datos sobre la desigualdad de los ingresos a escala mundial?

En las últimas décadas se han construido diferentes bases de datos mundiales sobre la desigualdad de ingresos (Ferreira, Lustig y Teles, 2015).

1. PovcalNet, creada por el Banco Mundial.
2. World Inequality Database
3. Luxembourg Income Study (LIS)
4. Base de Datos de Distribución de los Ingresos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
5. Base de datos del proyecto Inequality de la Universidad de Texas
6. Commitment to Equity Data Center
7. La base de datos mundial sobre la desigualdad de los ingresos y del Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo de la Universidad de las Naciones Unidas

Estas bases de datos han sido utilizadas por investigadores, legisladores y público general para estudiar el desarrollo. La utilización de una u otra base de datos dependerá del tema específico que se pretenda estudiar.

Estas bases de datos, en su mayoría, están basadas casi en su totalidad en un solo tipo de fuente de información: encuestas a hogares mediante entrevistas (presenciales o por vía telemática) en las que se indaga sobre el consumo, ingresos, patrimonio y demás aspectos sociales y económicos de la vida de los individuos.

Cada tipo de datos presenta diferentes ventajas e inconvenientes, y una manera de superar estos últimos es la combinación de datos de diferentes fuentes.

Principales fuentes de datos para medir la igualdad, ventajas e inconvenientes (Alvaredo et al., 2018):

- Datos de encuestas de hogares
Entre las ventajas de su utilización se encuentran la posibilidad de recopilar tanto datos sobre ingresos y activos como sobre variables sociales y demográficas, fundamentales para el desarrollo humano.

Además, posibilitan una mejor comprensión de qué factores determinan las desigualdades y el análisis de esta desigualdad combinada con otras dimensiones, como desigualdad racial, educativa o de género.

Como inconvenientes se encuentran el tamaño limitado de las muestras: la baja proporción de personas muy ricas o extremadamente pobres hace que sea difícil que estos sean incluidos en las encuestas (errores de muestreo). Otros problemas es el carácter errático de la información sobre ingresos y patrimonio declarada, la difícil comparación histórica o internacional de los datos obtenidos por la variación de conceptos y alcances y la no reconciliación de los datos obtenidos por este medio con los datos de las estadísticas nacionales.

- Datos administrativos (tributarios)

En países con sistemas tributarios sólidos, la información referida a los impuestos capta los ingresos y la riqueza de los individuos pertenecientes al tramo superior de la distribución de la renta. Además, estos datos pueden abarcar períodos de tiempo más amplios que los recogidos en las encuestas. Los datos administrativos se encuentran disponibles anualmente desde comienzos del siglo XX en lo referente al impuesto sobre la renta, e incluso en algunos países desde el siglo XIX en lo relativo al impuesto de sucesiones.

Sin embargo, estos datos ofrecen una cobertura deficiente del tramo inferior de la distribución patrimonial, abarcando tan sólo una pequeña parte de la población de los países desarrollados. Las estadísticas están afectadas tanto por la evasión como por la elusión fiscal, y tienen a subestimar el patrimonio de los estratos mejor posicionados económicamente. En la mayor parte de los casos, la desigualdad estimada con base a este tipo de datos debe entenderse como una estimación mínima. Por último, encontramos que los datos fiscales están sujetos a cambios de conceptos fiscales a lo largo del tiempo y según cada país, lo que, al igual que en el caso de las encuestas, dificulta su comparación temporal e internacional.

- Datos de las cuentas nacionales (producto nacional bruto, ingreso nacional, riqueza nacional)

Estos datos siguen definiciones normalizadas internacionalmente para medir las actividades económicas de los países. De esta manera, permiten comparar de forma más coherente a lo largo del tiempo y entre países que los datos de otra naturaleza. Las definiciones de las cuentas nacionales no dependen de las diferentes variantes locales de la legislación tributaria o de otras partes del sistema jurídico.

Por otra parte, las cuentas nacionales no arrojan información sobre cómo los diferentes grupos sociales se benefician del crecimiento del ingreso nacional y del PIB y además son heterogéneas de unos países a otros, en función de la calidad de los datos nacionales y de las hipótesis que utilice cada país.

15.3. World Inequality Database y cuentas nacionales distributivas. La curva del elefante de la desigualdad y el crecimiento mundiales.

Como se acaba de exponer, cada fuente de datos tiene sus limitaciones, por lo que lo óptimo sería poder cruzar varias fuentes de datos para conseguir la aproximación más fiable a la realidad.

El proyecto World Inequality Database se inició por el deseo de analizar la dinámica a largo plazo de la desigualdad, siguiendo el trabajo de Kuznets, Atkinson y Harrison. Para ello, se estimaron, primero para Estados Unidos y Francia y después para muchos otros países, las concentraciones de ingresos de los tramos superiores de la distribución.

Estos datos impactaron fuertemente en el debate internacional sobre las desigualdades, ya que permitieron la comparación de la parte del ingreso total que poseía la parte superior de la distribución de ingresos durante un largo período de tiempo.

Recientemente, el proyecto ha querido ir un paso más allá, elaborando cuentas nacionales distributivas basadas en datos fiscales. Para esto, utiliza la combinación sistemática y coherente de encuestas en hogares, datos sobre riqueza y cuentas nacionales. Los datos fiscales son utilizados para realizar el seguimiento de la parte superior de la distribución, utilizando también datos sobre evasión fiscal cuando se dispone de ellos.

Para el seguimiento de la evolución de las desigualdades en los ingresos entre países y a lo largo del tiempo, un buen punto de partida consiste en la estimación de la proporción del ingreso total que recibe el 10% de los individuos más ricos.

Partiendo de este cálculo, y según las estimaciones llevadas a cabo por la World Inequality Database, la Unión Europea se sitúa como la región con mayor igualdad, teniendo en cuenta el porcentaje de ingresos antes de impuestos que posee el 10% más rico de la población. Este porcentaje es del 34% para la Unión Europea, frente al 64% que presenta Oriente Medio, la región más desigual. Entre estas dos regiones se encuentra una gran variedad de niveles de desigualdad, sin que parezca que esté relacionado este porcentaje con el ingreso medio. Así, el 10% de la población con mayor patrimonio acapara el 47% de los ingresos en Estados Unidos, el 41% en China y el 55% en la India (Chancel, Clarke y Gethin, 2017).

Las desigualdades en los ingresos en base al porcentaje de ingreso total en manos del 10% de los individuos más ricos ha aumentado desde 1980 en la mayoría de las regiones del planeta, aunque en diferentes grados.

- Como caso a destacar, Rusia a sufrido un acusado aumento de las diferencias, siendo en 1990 uno de los países con mayor igualdad (según esta medida) y pasando en cinco años a ser el más desigual.
- Aunque en menor medida que Rusia, también se ha aumentado la desigualdad en India y Estados Unidos.
- En China la desigualdad se estabilizó a mediados de la década de los 2000, tras un fuerte incremento.
- En Europa, el crecimiento de la desigualdad ha sido más moderado.
- África Subsahariana, Brasil y Oriente Medio, regiones donde el 10% más rico concentra entre el 55% y el 60% de los ingresos, han mantenido unos niveles de desigualdad extremadamente altos.

Esta diversidad de patrones implica que las decisiones políticas fueron las causantes del aumento desmedido de las diferencias en los ingresos de la población de algunas partes del mundo, y que éste podría haberse evitado.

Una explicación frecuente a este aumento de la desigualdad en los países suele ser la apertura e internacionalización del comercio y la digitalización de la economía, sin embargo, la radical divergencia entre Europa y Estados Unidos, teniendo ambos una exposición parecida tanto a la apertura comercial como a la modernización tecnológica manifiesta la intervención de otros factores.

Las diferencias entre Europa y Estados Unidos se debieron principalmente al sistema educativo, al sanitario, al de pensiones y al de desempleo, así como a instituciones del mercado de trabajo. Las transferencias y la redistribución a través de los impuestos a la población más desfavorecida tuvieron efectos positivos en Europa, ayudando a estos colectivos, pero no han tenido un papel fundamental en mitigar el aumento de la desigualdad de ingresos.

Otro análisis interesante para estudiar la evolución de la desigualdad de ingresos es considerar al mundo como un país. B. Milanovic fue el primero en realizar este análisis.

La curva del elefante recibe este nombre porque el gráfico en el que se representa el crecimiento del ingreso para el conjunto de la población mundial (desde las personas más pobres a las más ricas) de 1980 a 2016, adquiere la forma de un elefante con la trompa levantada. La dinámica de la desigualdad de ingresos muestra que cientos de millones de personas han conseguido escapar de la pobreza económica y mejorar su nivel de vida.

A la izquierda, en la parte inferior de la distribución de los ingresos mundiales, los países emergentes de ingreso medio y bajo presentaron crecimiento de más del 100%, duplicando los ingresos desde 1980. En China, el 50% de la población con menos ingresos multiplicó por cinco sus ingresos, con un crecimiento de más del 400%.

A nivel mundial, el porcentaje de la población que vive en la pobreza absoluta se redujo en más del 300%. Concretamente, India consiguió reducir a menos de la mitad su tasa de pobreza en el período estudiado.

En la mitad superior de la distribución de ingresos mundiales, éstos crecieron a un ritmo mucho menor, menos de un 50% desde 1980. En este segmento se encuentra la población de menores ingresos o de ingresos medios de América

del Norte y Europa. En Estados Unidos la situación fue crítica, el 50% de la población con menores ingresos quedó casi por completo al margen del crecimiento económico.

En la cima de la distribución de los ingresos mundiales, la tasa de crecimiento fue extremadamente alta, superior al 200%. Esto quiere decir que el uno por ciento más rico de la población mundial, la élite económica tanto de países ricos como de países pobres obtuvo ingentes ganancias entre 1980 y 2016.

El 1% más rico acaparó por sí solo el 27% del crecimiento de los ingresos a lo largo de dicho período, frente al 12% que recibió la mitad inferior de la distribución. Así pues, una parte considerable del crecimiento mundial benefició a las personas con mayores ingresos en todo el mundo.

¿Era necesaria esa concentración del crecimiento mundial en manos de una fracción de la población para impulsar el crecimiento entre los grupos con menores ingresos? Los estudios de casos nacionales y regionales ofrecen escaso respaldo empírico a esta hipótesis a lo largo de los últimos decenios. El mayor crecimiento de los ingresos en la parte superior de la distribución no está correlacionado con un mayor crecimiento en los segmentos inferiores. La comparación entre los Estados Unidos y Europa representa un ejemplo. Como se ha señalado, el crecimiento en el tramo superior fue mucho mayor en los Estados Unidos que en Europa, pero el 50% más pobre se benefició muy poco del crecimiento; en cambio, Europa consiguió que el crecimiento beneficiara a la mayoría de su población, pese a que en esa región los tramos más ricos disfrutaran de un crecimiento más moderado.

Para entender mejor las dinámicas globales de la diferencia de ingresos se puede descomponer la desigualdad mundial en dos componentes. El primero sería el desarrollo de la desigualdad mundial entre países, donde la desigualdad está fomentada por el incremento de la productividad en países emergentes y la convergencia tecnológica con los países que se encuentran en cabeza en este campo. El segundo componente se refiere a la desigualdad dentro de un país. Aunque ambos componentes han influido en la dinámica global en las últimas décadas, los estudios sugieren que el segundo factor ha sido predominante.

El porcentaje de ingresos mundiales que posee el 10% más rico pasó de algo menos del 50% en 1980 al 55% en el año 2000 y desde mediados de la década de los 2000 disminuyó hasta establecerse en un 52% en 2016.

Se van a tener en cuenta dos escenarios de contraste, donde el primero es un mundo con ingresos medios iguales para todos los países pero con las desigualdades internas de 1980, y el segundo un mundo con las diferencias internacionales de 1980 pero donde no existe la desigualdad dentro de cada nación.

En el primer escenario, la proporción del ingreso total en manos del 10% más rico aumenta de forma significativa a lo largo del período debido al incremento de la desigualdad de los ingresos registrado en la mayoría de los países. En el segundo, la proporción del ingreso total en manos del 10% más rico aumenta ligeramente, después cae y posteriormente, en el período reciente, recupera su nivel de 1980. Desde mediados del decenio de 2000 ha predominado una reducción de la desigualdad entre países, aunque insuficiente para que la desigualdad vuelva a situarse en los niveles de principios de la década de 1980.

Otra forma de examinar la importancia relativa de las desigualdades dentro de los países y entre países consiste en centrarse en el índice de Theil, que proporciona una medida de la desigualdad que se puede descomponer en dos: desigualdad entre países y desigualdad dentro de los países. Los dos componentes se agregan para obtener una medida global de la desigualdad en el mundo. Dicha descomposición confirma y amplifica los resultados anteriores: el descenso de la desigualdad entre países no ha sido suficiente para contrarrestar el aumento de la desigualdad registrado dentro de los países desde 1980 o 1990. De acuerdo con el índice de Theil, la desigualdad mundial aumentó de 0,92 en 1980 a 1,07 en 2016, alcanzando su máximo en 2007 antes de experimentar una leve disminución y posteriormente estabilizarse a partir de principios de la década de 2010.

El análisis de los cambios en la distribución geográfica también ayuda a entender los movimientos de la desigualdad mundial.

En 1990:

- Los asiáticos estaban representados de forma masiva en la parte inferior de la distribución, sin estar presentes en los estratos más ricos a nivel mundial.
- En contraste, la población de América del Norte era la más representada en los grupos de mayor ingreso, sin prácticamente figurar en los segmentos inferiores de la distribución.
- Los europeos tenían una presencia notable en la mitad superior de la distribución mundial, pero no demasiada en los tramos de mayores ingresos.
- La élite económica de América Latina y Oriente Medio estaba desproporcionadamente representada entre los grupos con mayores ingresos a nivel mundial, suponiendo cada uno de estos dos grupos la quinta parte del 0,001% más rico del planeta.

En 2016, la situación había cambiado notablemente:

- China están presentes en toda la distribución de ingresos.
- India sigue acumulándose en la parte inferior.
- La población rusa también aparece en toda la distribución, desde los estratos más pobres a los más ricos.
- La población africana, que está representada en toda la mitad inferior de la distribución, muestra actualmente una concentración aún mayor en el 25% inferior, debido al lento crecimiento que ha experimentado África en relación con los países asiáticos.
- En el tramo superior de la distribución, tanto América del Norte como Europa —sobre todo esta última— perdieron posiciones (dejando así espacio a sus homólogos asiáticos). El motivo: en las últimas décadas, la mayoría de los grandes países europeos han seguido una trayectoria de crecimiento más equitativa que los Estados Unidos y los gigantes asiáticos.

16. Políticas para reducir las desigualdades del desarrollo en el siglo XXI.

Se pueden observar tres tendencias en la desigualdad de desarrollo humano:

1. Disminución en la desigualdad en capacidades básicas (a pesar de que continúa siendo elevada) pero no a un ritmo que permita la erradicación de las privaciones extremas.
2. Las desigualdades están aumentando en campos que serán cruciales en las próximas décadas. Las diferencias en las capacidades aumentadas crecen, tanto intranacional como internacionalmente.
3. La desigual distribución de oportunidades entre hombres y mujeres ha disminuido, pero si la brecha existente en las capacidades básicas se transfiere a las aumentadas pueden encontrarse dificultades para el avance en este ámbito.

Las políticas universales que se sostienen únicamente en una amplia cobertura no son realmente universales, para ello deben estar dotadas de los recursos necesarios y de un diseño que garantice la calidad y la equidad. A pesar de esto resultan de utilidad al impulsar niveles mínimos, proporcionar acceso a servicios esenciales y ser responsables, en parte, de la convergencia en las capacidades básicas.

Sin embargo, estas políticas por si solas no pueden acabar con las desigualdades, y sistemas universales aumentados serían necesarios para este fin, apoyados en dos pilares: servicios sociales amplios para garantizar un igual acceso a servicios de calidad y adecuados a las nuevas demandas y políticas complementarias enfocadas a colectivos excluidos.

Las políticas que pretenden garantizar la equitativa accesibilidad a una buena educación en la infancia temprana repercuten a largo plazo en la salud, el desarrollo cognitivo, las perspectivas laborales e incluso en hermanos o hijos del individuo. Pero poner el foco en el alcance un nivel educativo mínimo a escala nacional no asegura el cierre de las brechas de logros, ni en países desarrollados ni en aquellos en desarrollo.

Para llegar a la meta de la alfabetización universal y del conocimiento de las nociones elementales de aritmética es necesario afrontar dos brechas: la

brecha existente entre la población más rica y la más pobre dentro de un país y la brecha entre aquellas personas dentro de cada nación que obtienen los mejores resultados y la meta que plantea el objetivo 4.6. de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) (Akmal y Pritchett, 2019).

Los niños pertenecientes a sectores socioeconómicos desfavorecidos sufren dos inconvenientes en el terreno educativo respecto de aquellos que crecen en un ambiente socioeconómico más favorable: por un lado, menos años de escolaridad, y por otro, un menor aprendizaje en cada año. Las políticas enfocadas en los resultados necesitan datos sobre el aprendizaje (la calidad de éste, no solo datos sobre matriculación), asegurarse de que se adquiere el dominio de los conocimientos básicos desde una fase temprana y la combinación de mejoras globales con intervenciones dirigidas a los sectores más desfavorecidos.

Las actuaciones en edades tempranas colaboran en la reducción de los gradientes y se han obtenido resultado en los países en desarrollo, por ejemplo, a través de la ampliación de la cobertura educativa en edades preescolares. El aprendizaje permanente, fundamental para que los trabajadores se adapten a las mejoras tecnológicas, mejora también los resultados socioeconómicos y la igualdad de oportunidades a todas las edades.

Las políticas dirigidas a la reducción del empleo informal pueden resultar eficaces en aquellos países en los que una gran parte de la fuerza de trabajo está empleada en este sector, con fondos para la capacitación y la educación de la población. El empleo formal favorece, a su vez, el aprendizaje permanente de los trabajadores, al establecerse relaciones más duraderas entre éstos y las empresas.

En el ámbito sanitario, la cobertura sanitaria universal puede incrementar la igualdad de las capacidades relacionadas con la salud, a pesar de que los desiguales resultados en sanidad no están comúnmente relacionados con la disponibilidad de servicios. Los compromisos políticos deben dotarse de recursos financieros que garanticen esta cobertura universal. Además de la financiación, otro punto a tratar es la escasez de personal sanitario.

Las desigualdades horizontales, originadas en su mayoría en la exclusión social y en normas sociales de profundo arraigo, pueden no ser eliminadas mediante las políticas universales destinadas a proveer unos niveles mínimos básicos. Los colectivos excluidos socialmente pueden carecer de reconocimiento o capacidad de participación y verse apartados también del trabajo decente, las tierras, los activos, las oportunidades, el acceso a servicios sociales o a la representación política.

Para mejorar la situación de las personas en exclusión social las políticas universales pueden complementarse con políticas selectivas o de acción afirmativa enfocadas en el apoyo de esta población. Estas políticas son adecuadas especialmente cuando el grupo sufre una desventaja histórica, y deben efectuarse sólo mientras el colectivo siga estando desfavorecido, para eludir agravios y sentimientos de desventaja por parte del resto de la población (ONU-DAES, 2009; Langer y Stewart, 2015; Stewart, 2016).

Teniendo en cuenta que el género es uno de los motivos más frecuentes de discriminación, las políticas para modificar las normas sociales, como aquellas destinadas a corregir la desigualdad de poder y los roles de género, son esenciales. Para lograr estos objetivos las políticas pueden valerse de la concienciación, la educación o la modificación de incentivos. Además, a través de la legislación puede alcanzarse un equilibrio en la distribución del trabajo doméstico, ya que gran parte de la diferencia de ingresos entre hombres y mujeres a lo largo del ciclo vital surge antes de cumplir 40 años.

También a través de las políticas adecuadas puede conseguirse una mayor representación de mujeres en campos como la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas.

Por último, también son necesarias las políticas dirigidas tanto a ambos géneros para prevenir la violencia contra la mujer, atacando las normas sociales que moldean las creencias y comportamientos en este ámbito.

Las capacidades aumentadas relacionadas con el cambio climático son aquellas que posibilitan a un individuo a prepararse y responder a las crisis que traerá consigo este fenómeno. El artículo 8 del Acuerdo de París de 2015 de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático insta a la

creación soluciones basadas en seguros para luchar contra los riesgos asociados a éste, aunque este tipo de productos presentan problemas como el riesgo moral o la selección adversa que necesitan de una correcta regulación.

Las políticas juegan un papel clave a la hora de introducir en estos seguros a los colectivos vulnerables o excluidos y de respaldar la implementación de las nuevas tecnologías, como drones que faciliten la recopilación de datos meteorológicos (Betkowski, 2018). Así mismo, los reaseguros también resultan importantes, en aras de la accesibilidad de las primas y de los perfiles de riesgo homogéneos.

Por su parte, el cambio tecnológico ha de aprovecharse en favor de la inclusión y de la sostenibilidad. Tanto las naciones como los individuos han de explotar el potencial de las nuevas tecnologías digitales así como de la inteligencia artificial². A pesar de haberse alcanzado en muchos países en desarrollo el objetivo de la Comisión sobre Banda Ancha de un servicio de coste inferior al 2% del ingreso nacional bruto per cápita, la principal obstrucción en lo que respecta al uso de Internet móvil es la falta de conocimientos y aptitudes digitales. Más de la mitad de la población mundial no posee las aptitudes básicas del campo de la tecnología de la información y las comunicaciones, por lo que las políticas deben orientarse en este sentido.

Los períodos de crecimiento económico pueden provocar un incremento de la desigualdad. Sin embargo, a su vez, una mayor productividad laboral se relaciona con una menor concentración de los ingresos del trabajo en el tramo alto de la distribución, por lo que es fundamental identificar qué políticas colaboran con un crecimiento inclusivo de los ingresos.

El aumento de la productividad y la determinación de la distribución de ingresos requieren de políticas dirigidas a mejorar el funcionamiento de los mercados, algunas de las cuales se exponen a continuación:

1. Mercados de trabajo equitativos y eficientes

Cómo se organiza y regula un mercado determina en gran parte los ingresos del trabajo que percibe la población. Por ello, el mercado de

² En el Anexo II de este trabajo se puede encontrar un ejemplo de aplicación de la inteligencia artificial a la investigación del desarrollo humano y el crecimiento económico.

trabajo y el ámbito laboral es fundamental para corregir las desigualdades de los ingresos.

Los mercados, en palabras de Karl Polanyi, están integrados en la sociedad, y sus resultados se ven condicionados por instituciones y políticas variadas (Polanyi, 1944; Kus, 2012).

Por ejemplo, los sindicatos influyen en el reparto del ingreso de mercado dotando a los trabajadores de la capacidad de negociación colectiva de la parte del ingreso total que les corresponde. Se ha demostrado además que la búsqueda de la equidad a través de una acción sindical fuerte es congruente con un incremento sostenido de la productividad. Por otra parte, la globalización está reduciendo la influencia de estos sindicatos a través de la fragmentación de la producción.

Las políticas y las instituciones enfocadas a respetar los derechos humanos definen lo que es considerado un mercado de trabajo lícito, prohibiendo prácticas como la esclavitud, el tráfico de personas, el trabajo infantil, el trabajo o la discriminación.

La dificultad de estas políticas es conseguir una mejor distribución de los ingresos sin disminuir con ello los incentivos a una mayor productividad.

2. Monopsonios, salario mínimo y eficiencia

El salario mínimo es una de las principales políticas del mercado laboral, y existe actualmente en el 92% de los países, mostrando una relación negativa con la desigualdad de los ingresos laborales. Representa un instrumento de transmisión de las ganancias de la productividad a los trabajadores.

Un salario mínimo equilibrado convenientemente puede incrementar los salarios de los sectores con ingresos más bajos sin tener consecuencias en el empleo, ya que uno demasiado elevado puede reducir el empleo o promover el empleo informal.

El salario mínimo puede resultar útil cuando la economía informal posee un peso importante. La existencia de monopsonio o el incremento de la productividad como consecuencia de una subida de los costes laborales son dos situaciones en las que el salario mínimo también puede mejorar la eficiencia (Riley y Bondibene, 2017).

La falta de alternativas laborales que acarrea el monopsonio puede suponer el aumento de la desigualdad, por un mayor poder de las empresas en la fijación del salario. La baja cualificación de la mano de obra, haciéndola fácilmente sustituible, o la legislación que reduce la movilidad geográfica del trabajo pueden ayudar a la prevalencia del monopsonio, por lo que las políticas públicas centradas en corregir estos aspectos también son claves, a pesar de lo dificultoso de su elaboración por la falta de datos en esta materia.

3. Economía informal

En el mundo, alrededor del 61% de los trabajadores asalariados trabajan en la economía informal. Este porcentaje no es uniforme en todos los países, aquellos con economías emergentes o en desarrollo presentan un porcentaje mayor (70%) que el que se puede observar en países desarrollados (18%).

El sector informal presenta de media trabajadores con nivel educativo y productividad inferiores, más pobres y vulnerables a las crisis y con salarios más bajos. También supone un problema para la consolidación de sistemas de protección social, ya que los empleados en este ámbito no contribuyen a estos regímenes (OIT, 2018).

La mayoría de las personas de este sector son hombres, que presentan en su mayoría trabajos asalariados, regulares y un riesgo de pobreza menor al de las mujeres que trabajan en la economía informal. Las trabajadoras desempeñan la mayoría de los trabajos familiares no remunerados, los trabajos industriales subcontratados, los trabajos domésticos y los trabajos ocasionales, presentando en general un bajo nivel de ingresos y un mayor riesgo de pobreza. Esta desigualdad se cruza además con otras desigualdades horizontales, como las diferencias entre grupos étnicos.

El reto consiste en definir una vía hacia la formalidad. Para ello, es necesario abordar sus causas estructurales, como la existencia de sectores poco productivos, un sistema de salud deficitario o un bajo nivel educativo. Además, han de ofrecerse alternativas de protección social,

con fórmulas flexibles que combinen regímenes contributivos y no contributivos y garanticen la estabilidad financiera.

También existen diferentes políticas complementarias, variables según las características de la economía informal de cada país. Algunas naciones han optado por enfoques descendentes, ampliando la protección y beneficios disfrutados por los trabajadores formales a los informales. Otras adoptan estrategias ascendentes para la protección de los trabajadores informales, como la organización de estos trabajadores. La tecnología puede ser de utilidad en la metamorfosis desde la informalidad hacia la mayor protección laboral. Los datos recopilados por muchos modelos de negocio actuales, las aplicaciones o los sensores podrían ayudar a la mejora de las condiciones de trabajo en la economía informal y a un mayor cumplimiento de la legislación en las cadenas de suministro (OCDE y OIT, 2019).

4. Inclusión financiera

El desarrollo financiero puede influir positivamente en el desarrollo económico a través de una disminución de las asimetrías de la información, de la solución de los problemas de escala y de una reasignación más eficiente del capital.

Sin embargo, siguen existiendo incógnitas como si la excesiva financiación puede promover un aumento de la desigualdad o cuál es el tipo más inclusivo de financiación. La respuesta a esta pregunta en los estudios es mixta, algunos afirmando una reducción de la desigualdad (sobre todo en países en desarrollo) y otros, al contrario, encontrando un aumento (Levine, 2005 y Arcand, Berkes y Panizza, 2015).

Más allá de la cantidad de financiación, analizar cómo están compuestos los flujos financieros esclarece el mecanismo que conecta el crecimiento financiero y la desigualdad, además de aquellos que asumen que su totalidad se destina a un uso productivo. Dividendos, ingresos por alquileres e interés y comisiones financieras ofrecen en su mayoría ganancias de capital a las personas adineradas.

En la eurozona, la desigual distribución de la riqueza se relaciona fuertemente con las plusvalías de capital sobre las acciones, que

benefician en exclusiva al sector superior de la distribución. Sin embargo, contrariamente, el crédito para las actividades productivas conlleva un aumento de ingresos que se distribuyen de forma más amplia, alcanzando a todos los trabajadores.

Un marco regulador eficaz para el sector financiero y bancario es también importante, ya que puede evitar crisis, que, según el modo en que se resuelven, pueden ser fuertemente regresivas.

5. Políticas antimonopolio en favor de una mayor equidad

La reducción del porcentaje del ingreso total que perciben los trabajadores y el aumento de la desigualdad han acompañado en las últimas décadas al creciente poder de mercado de las empresas, liderado por aquellas que ocupan el 10% más alto de la distribución de los márgenes de beneficio. Las compañías enfocadas en la tecnología de la información y las comunicaciones han incrementado sus márgenes representativamente más que el resto de las empresas.

Un creciente poder de mercado eleva la desigualdad cuando ejecutivos y accionistas reúnen más riqueza que los trabajadores (Díez, Fan y Villegas-Sánchez, 2019). Las políticas antimonopolio pueden colaborar a la redistribución de la riqueza evitando los costes indirectos asociados a la tributación. La mayor concentración de un mercado puede impactar más a los hogares con menor poder adquisitivo, que tienen una menor posibilidad de diversificación del gasto.

Es importante citar la diferencia entre concentración eficiente y concentración ineficiente. La concentración eficiente es aquella que se debe a una fuerte competencia en los precios, a la inversión en activos intangibles y a un incremento de la productividad de las empresas líderes. La concentración ineficiente es aquella situación en la que las empresas líderes afianzan su posición a través de una menor competencia, de barreras de entrada elevadas, de un bajo crecimiento de la inversión o de la productividad y de unos precios más altos.

La existencia de concentración ineficiente posibilita la aplicación de políticas para aplacarla. La política antimonopolio primordial es la detección y sanción de la colusión, habiendo de destinar recursos para

asegurar el cumplimiento de las leyes que ya la prohíben en un gran número de países. Otra opción es la creación de obstáculos jurídicos para la realización de fusiones que debiliten la competencia o para evitar que las empresas dominantes utilicen su influencia para excluir a sus competidores. Reducir las barreras legales de entrada a algunas ocupaciones y las restricciones que protegen la posición de las empresas mayoritarias también podría reducir la concentración del mercado.

6. Progresividad fiscal para impulsar el desarrollo sostenible

Un determinante fundamental de la desigualdad es la redistribución que llevan a cabo tanto la tributación como el gasto público. Esta desigualdad no sólo afecta a los ingresos, sino también a las capacidades afectadas por la educación, la salud u otros servicios prestados por el sector público. La redistribución, en general, tendrá un mayor efecto en países desarrollados que en aquellos en desarrollo.

La imposición directa de los ingresos y los programas de transferencias son tan importantes para la reducción de la desigualdad del ingreso disponible como para la reducción de la desigualdad en otras capacidades que a su vez reducirán la desigualdad de ingresos, reforzándose mutuamente.

El impacto de la política fiscal cambia de unos países a otros por las diferentes cuantías de las partidas presupuestarias que se dedican a impuestos y transferencias y por la variable progresividad fiscal.

Desde una perspectiva de esfuerzo fiscal, existen muchos países que poseen un margen de aumento de la redistribución utilizando un aumento de los ingresos provenientes de los impuestos. Sin embargo, los tipos de imposición han disminuido progresivamente tanto en los países desarrollados como los países en desarrollo y desde los impuestos sobre la renta personal hasta los impuestos de sociedades.

La evaluación de la redistribución fiscal ha de tener en cuenta tanto la tributación como el gasto (Aaberge et al., 2018). Las políticas públicas también tienen el potencial de maximizar las consecuencias de la

redistribución a través del diseño deliberado del reparto de los recursos entre diferentes grupos sociales y áreas de gastos.

La política fiscal debería estar orientada al incremento del nivel de gasto en los estratos con ingresos más bajos, con programas de apoyo a estos grupos desfavorecidos, así como con una mayor inversión en bienes públicos para estas comunidades: educación, infraestructuras, saneamiento, seguridad...

En resumen, la redistribución es fundamental en la corrección de las desigualdades, tanto de ingresos como de capacidades. Esfuerzo y progresividad fiscal son los dos componentes de esta herramienta, que crean una gran variedad de políticas posibles. El valor de la redistribución será mayor cuanto mayor sea la desigualdad.

7. Tributación internacional

La estructuración de las cadenas de suministro que llevan a cabo las empresas afecta a la inversión, a la producción, al comercio, a la migración y a la tributación a escala mundial. Las externalidades de las cadenas de valor mundiales contribuyen a mejorar la productividad de los ingresos en muchos países (Banco Mundial, 2020), sin embargo, se produce un desplazamiento de los puestos de trabajo también puede aumentar la desigualdad de algunos países en desarrollo. Esto implica que para conseguir una economía global con mayor integración se requiere una cooperación entre las diferentes jurisdicciones, garantizando el mantenimiento de la transparencia y la persecución de la evasión fiscal.

17. Resultados

En primer lugar, se han seleccionado cuatro grupos de países para estudiar la evolución de las variables seleccionadas: países de ingreso alto, países de ingreso mediano alto, países de ingreso mediano bajo y países de ingreso bajo. Los países se incorporan a uno u otro grupo según la clasificación realizada cada año por el Banco Mundial según los niveles de ingreso. El ingreso es medido a través del Producto Interior Bruto por habitante, en dólares estadounidenses, convirtiendo las monedas nacionales a esta divisa utilizando el método Atlas del Banco Mundial.

Tabla 1. Clasificación de los países por nivel de ingresos

| INGRESO ALTO | INGRESO MEDIANO ALTO | INGRESO MEDIANO ALTO | INGRESO BAJO |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Aruba | Albania | Angola | Afghanistan |
| Andorra | Argentina | Benin | Burundi |
| United Arab Emirates | Armenia | Bangladesh | Burkina Faso |
| American Samoa | Azerbaijan | Bolivia | Central African Republic |
| Antigua and Barbuda | Bulgaria | Bhutan | Congo, Dem. Rep. |
| Australia | Bosnia and Herzegovina | Côte d'Ivoire | Eritrea |
| Austria | Belarus | Cameroon | Ethiopia |
| Belgium | Belize | Congo, Rep. | Gambia, The |
| Bahrain | Brazil | Comoros | Guinea-Bissau |
| Bahamas, The | Botswana | Cabo Verde | Liberia |
| Bermuda | China | Djibouti | Madagascar |
| Barbados | Colombia | Algeria | Mali |
| Brunei Darussalam | Costa Rica | Egypt, Arab Rep. | Mozambique |
| Canada | Cuba | Micronesia, Fed. Sts. | Malawi |
| Switzerland | Dominica | Ghana | Niger |
| Channel Islands | Dominican Republic | Guinea | Korea, Dem. People's Rep. |
| Chile | Ecuador | Honduras | Rwanda |
| Curaçao | Fiji | Haiti | Sudan |
| Cayman Islands | Gabon | India | Sierra Leone |
| Cyprus | Georgia | Iran, Islamic Rep. | Somalia |
| Czechia | Equatorial Guinea | Jordan | South Sudan |
| Germany | Grenada | Kenya | Syrian Arab Republic |

| | | | |
|---------------------------------|--------------------------------|-----------------------|-------------|
| Denmark | Guatemala | Kyrgyz Republic | Chad |
| Spain | Indonesia | Cambodia | Togo |
| Estonia | Iraq | Kiribati | Uganda |
| Finland | Jamaica | Lao PDR | Yemen, Rep. |
| France | Kazakhstan | Lebanon | |
| Faroe Islands | Libya | Sri Lanka | |
| United Kingdom | St. Lucia | Lesotho | |
| Gibraltar | Moldova | Morocco | |
| Greece | Maldives | Myanmar | |
| Greenland | Mexico | Mongolia | |
| Guam | Marshall Islands | Mauritania | |
| Guyana | North Macedonia | Nigeria | |
| Hong Kong SAR, China | Montenegro | Nicaragua | |
| Croatia | Mauritius | Nepal | |
| Hungary | Malaysia | Pakistan | |
| Isle of Man | Namibia | Philippines | |
| Ireland | Peru | Papua New Guinea | |
| Iceland | Palau | Senegal | |
| Israel | Paraguay | Solomon Islands | |
| Italy | West Bank and Gaza | São Tomé and Príncipe | |
| Japan | Russian Federation | Eswatini | |
| St. Kitts and Nevis | El Salvador | Tajikistan | |
| Korea, Rep. | Serbia | Timor-Leste | |
| Kuwait | Suriname | Tunisia | |
| Liechtenstein | Thailand | Tanzania | |
| Lithuania | Turkmenistan | Ukraine | |
| Luxembourg | Tonga | Uzbekistan | |
| Latvia | Türkiye | Vietnam | |
| Macao SAR, China | Tuvalu | Vanuatu | |
| St. Martin (French part) | St. Vincent and the Grenadines | Samoa | |
| Monaco | Kosovo | Zambia | |
| Malta | South Africa | Zimbabwe | |
| Northern Mariana Islands | Venezuela, RB | | |
| New Caledonia | | | |
| Netherlands | | | |
| Norway | | | |
| Nauru | | | |
| New Zealand | | | |
| Oman | | | |
| Panama | | | |
| Poland | | | |
| Puerto Rico | | | |
| Portugal | | | |

| | | | |
|--------------------------------------|--|--|--|
| French Polynesia | | | |
| Qatar | | | |
| Romania | | | |
| Saudi Arabia | | | |
| Singapore | | | |
| San Marino | | | |
| Slovak Republic | | | |
| Slovenia | | | |
| Sweden | | | |
| Sint Maarten (Dutch part) | | | |
| Seychelles | | | |
| Turks and Caicos Islands | | | |
| Trinidad and Tobago | | | |
| Taiwan, China | | | |
| Uruguay | | | |
| United States | | | |
| British Virgin Islands | | | |
| Virgin Islands (U.S.) | | | |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tasa PIB: tasa de crecimiento anual del PIB per cápita, en base a la moneda local. El PIB per cápita es el producto interior bruto dividido entre la población del país a mitad de año.

Esperanza de vida al nacer: la esperanza de vida al nacer indica el número de años que viviría un recién nacido si los patrones de mortalidad existentes en el momento de su nacimiento prevalecieran durante el resto de su vida.

Camas por mil habitantes: camas hospitalarias para pacientes hospitalarios disponibles en hospitales y centros de rehabilitación, tanto públicos como privados y tanto generales como especializados. En la mayoría de los casos también se incluyen camas para cuidados agudos y crónicos.

Matrícula preprimaria: la tasa bruta de matriculación es la ratio entre el total de matrículas (independientemente de la edad de la persona matriculada) y el grupo de edad que corresponde oficialmente al nivel de educación estudiado. En este caso, la educación preescolar se refiere a programas en la etapa inicial

de instrucción organizada, diseñados principalmente para introducir a los niños muy pequeños en un entorno de tipo escolar y servir de puente entre el hogar y la escuela.

Matrícula primaria: tasa bruta de matriculación en la etapa primaria. La educación primaria es aquella que proporciona a las herramientas básicas de lectura, escritura y matemáticas, así como un entendimiento elemental de asignaturas como historia, geografía, ciencias naturales, ciencias sociales, arte y música.

Matrícula secundaria: tasa bruta de matriculación en la etapa secundaria. La educación secundaria completa la educación básica que comienza en el nivel primario y tiene como objetivo sentar las bases para el aprendizaje permanente y el desarrollo humano, ofreciendo una instrucción más orientada a materias o habilidades con profesores más especializados.

Matrícula terciaria: tasa bruta de matriculación en la etapa terciaria. La educación terciaria normalmente requiere, como condición mínima de admisión, la finalización exitosa de la educación de nivel secundario.

Siguiendo la denominación del Banco Mundial, se utilizará el término de educación terciaria como equivalente de lo que en España se conoce como educación superior, que comprende la enseñanza universitaria, las enseñanzas artísticas superiores, la formación profesional de grado superior, las enseñanzas profesionales de artes plásticas y diseño de grado superior y las enseñanzas deportivas de grado superior (LOE, 2006).

Debe tenerse en cuenta, para las tasas de matriculación primaria, secundaria y terciaria, que la estructura del sistema educativo y la duración de cada nivel difiere de un país a otro, y esto puede influir en los datos, a pesar de que la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE) intente minimizar las diferencias. Por ejemplo, una menor duración de la etapa primaria supone mayores tasas, por el mayor riesgo de abandono que tienen niños de más edad.

Inflación: la inflación, medida por el índice de precios del consumidor, refleja el cambio porcentual anual en el coste para el consumidor promedio de adquirir

una cesta de bienes y servicios en un período determinado, en este caso de un año. Se utiliza, generalmente, la fórmula de Laspeyres.

Exportación de alta tecnología: las exportaciones de alta tecnología son productos con una alta intensidad en I+D, como la industria aeroespacial, los ordenadores, los productos farmacéuticos, los instrumentos científicos y la maquinaria eléctrica.

Inversión directa extranjera: la inversión extranjera directa se refiere a los flujos de capital de inversión directa en la economía estudiada. Es la suma del capital social, la reinversión de las ganancias y otros capitales. La inversión directa es una categoría de inversión transfronteriza asociada a que un residente de una economía tenga el control o un grado significativo de influencia en la gestión de una empresa residente en otra economía. La propiedad del 10 por ciento o más de las acciones ordinarias con derecho a voto es el criterio para determinar la existencia de una relación de inversión directa.

El período estudiado comprende del 1980 al 2019, la razón de excluir los años posteriores es que no existen datos firmes para algunas de las variables. Para estudiar si se han producido cambios en el comportamiento de los determinantes del crecimiento económico dentro del período estudiado, se medirá también la influencia de los diferentes factores en cada una de las décadas por separado: de 1980 a 1989, de 1990 a 1999, del 2000 al 2009 y del 2010 al 2019.

17.1. Análisis de las variables

1. Esperanza de vida al nacer

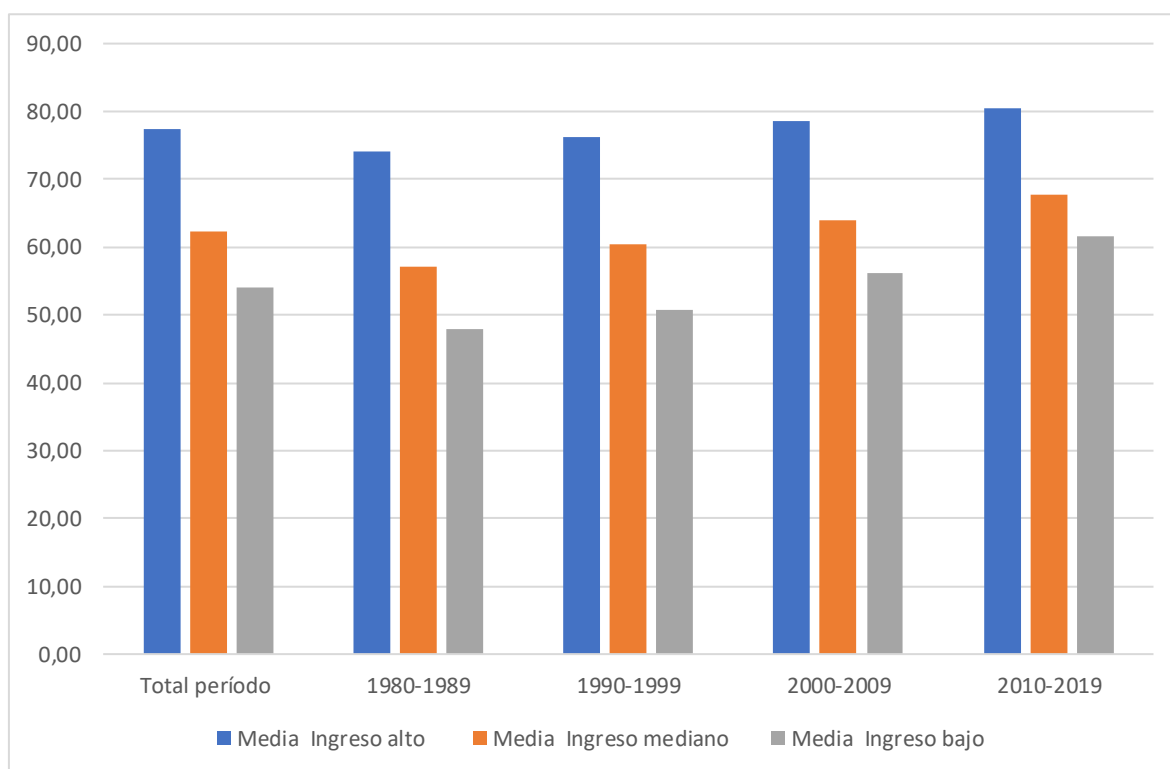
Por razón de la disponibilidad de los datos, en el estudio de esta variable no se hará distinción entre ingreso mediano-alto e ingreso mediano-bajo, incluyéndose estos dos grupos en ingreso mediano.

Tabla 2. Media, por período y nivel de ingreso, de la esperanza de vida al nacer

| | Media | | |
|----------------------|--------------|-----------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano | Ingreso bajo |
| Total período | 77,33 | 62,32 | 54,06 |
| 1980-1989 | 74,19 | 57,04 | 47,80 |
| 1990-1999 | 76,18 | 60,51 | 50,70 |
| 2000-2009 | 78,50 | 64,03 | 56,16 |
| 2010-2019 | 80,44 | 67,70 | 61,58 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 3. Media de la esperanza de vida por período y grupo de países



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Cómo se puede ver tanto en el gráfico como en las tablas, la esperanza de vida al nacer se relaciona positivamente con el nivel de ingresos, es decir, un mayor nivel de ingresos implica, para todo el período estudiado, una mayor esperanza de vida.

La mayor media de la esperanza de vida corresponde a los países de ingreso alto, tanto para el período total como para los cuatro subperíodos, seguida de la media de los países de ingreso mediano, y, por último la de los países de ingreso bajo. Como se puede apreciar en el gráfico, esta situación se mantiene durante las cuatro décadas.

Tabla 3. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la esperanza de vida al nacer

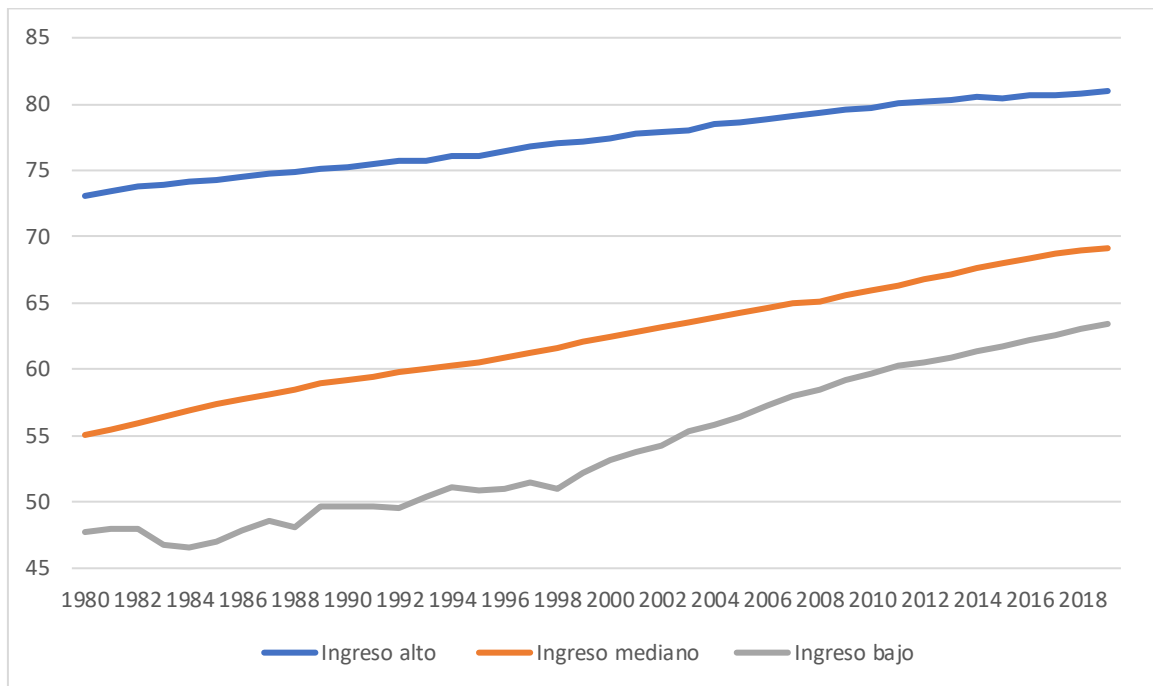
| | Máximo | | |
|----------------------|---------------|-----------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano | Ingreso bajo |
| Total período | 80,98 | 69,13 | 63,42 |
| 1980-1989 | 75,12 | 58,91 | 49,64 |
| 1990-1999 | 77,14 | 62,14 | 52,24 |
| 2000-2009 | 79,58 | 65,55 | 59,22 |
| 2010-2019 | 80,98 | 69,13 | 63,42 |

Tabla 4. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la esperanza de vida al nacer

| | Mínimo | | |
|----------------------|---------------|------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano- | Ingreso bajo |
| Total período | 73,07 | 55,05 | 46,56 |
| 1980-1989 | 75,12 | 58,91 | 49,64 |
| 1990-1999 | 77,14 | 62,14 | 52,24 |
| 2000-2009 | 79,58 | 65,55 | 59,22 |
| 2010-2019 | 80,98 | 69,13 | 63,42 |

Al igual que la media, los valores máximos del período total y de los subperíodos corresponden a los países de ingreso alto, mientras que los valores mínimos corresponden a los países de ingreso bajo, situándose los de ingreso mediano entre los dos anteriores.

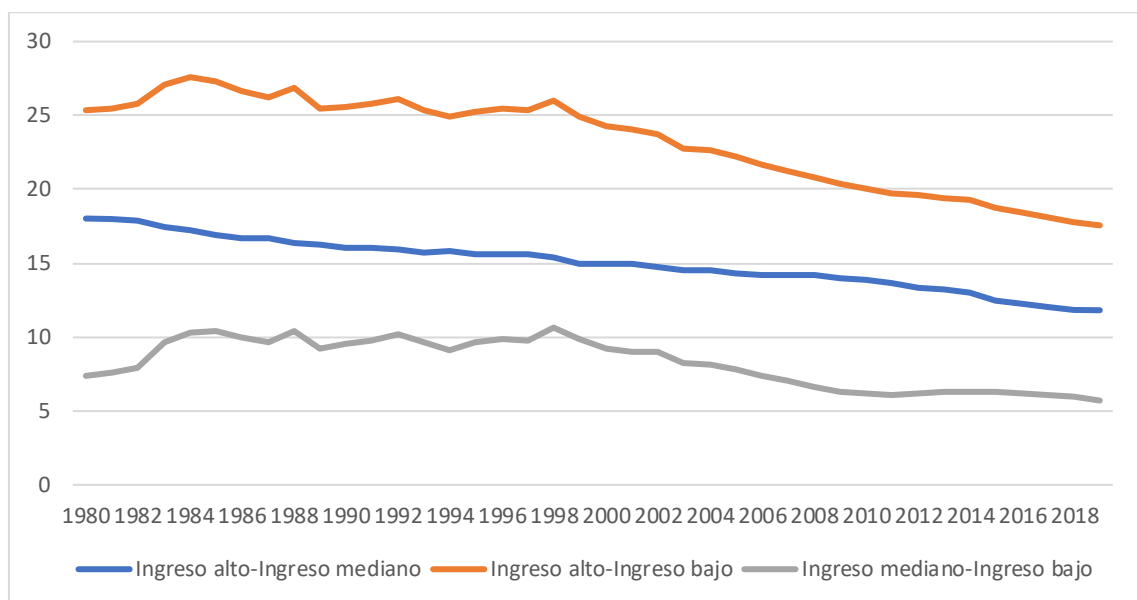
Gráfico 4. Evolución de la esperanza de vida (1978-2019, años)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Como se aprecia en el gráfico, la evolución de la esperanza de vida sigue una tendencia positiva en los tres grupos de países estudiados, es decir, ha habido un progresivo aumento en el número de años que se espera que viva una persona. El aumento en la esperanza de vida se relaciona inversamente con el nivel de ingresos. Los países de ingreso bajo son los que más han incrementado su esperanza de vida, que en 1980 era de 47,70 años, situándose en 2019 en 63,42 años: 15,72 años más que al inicio del período estudiado. En segundo lugar se encontrarían los países de ingreso mediano, que han aumentado su esperanza de vida en 14,08 años, de 55,05 años en 1980 a 69,13 años en 2019. Por último, el menor incremento corresponde a los países de ingreso alto, que al inicio del período de estudio tenían una esperanza de vida de 73,07 años, lo que suponen 7,91 años menos que en 2019, donde la variable se situaba en 80,98 años.

Gráfico 5. Evolución de las diferencias en la esperanza de vida entre grupos de países (1978-2019, años)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En el gráfico se pueden observar las diferencias en la esperanza de vida entre los diferentes grupos de países a lo largo del período de estudio. Como se puede apreciar, la tendencia es descendente en los tres casos: diferencia entre la esperanza de vida de los países de ingreso alto y los países de ingreso mediano, entre los países de ingreso alto y los países de ingreso bajo, y entre los países de ingreso mediano y los países de ingreso bajo. La diferencia existente entre los países de ingreso alto y el grupo de ingreso inferior, el mediano, es superior a la existente entre los países de ingreso mediano y de ingreso bajo.

Para el caso de la diferencia entre los países de ingreso alto y los de ingreso bajo, al inicio del período se produce un ligero aumento de la diferencia, de 1980 a 1984. A partir de este año la diferencia en la esperanza de vida disminuye, de forma más lenta hasta el año 2000 y más rápidamente a partir de este año, siendo los 2000 la década en la que más se reduce esta diferencia. En 1980 la diferencia existente era de 25,39 años, lo que supone 7,8 años más que la diferencia de 17,56 años existente en 2019.

En cuanto a la diferencia en la esperanza de vida entre los países de ingreso alto y los países de ingreso mediano, ha seguido en todo el período una

tendencia constante de disminución, la diferencia se ha reducido de 18,02 años en 1980 a 11,85 años en 2019: 6,17 años menos de diferencia.

Por último, la diferencia en la esperanza de vida de los países de ingreso mediano y la de los países de ingreso bajo también se ha reducido de 7,35 años a 5,71 años en 2019. Al inicio del período y hasta 1998 la curva asciende hasta alcanzar los 10,64 años de diferencia, para luego descender progresivamente.

2. Camas por mil habitantes

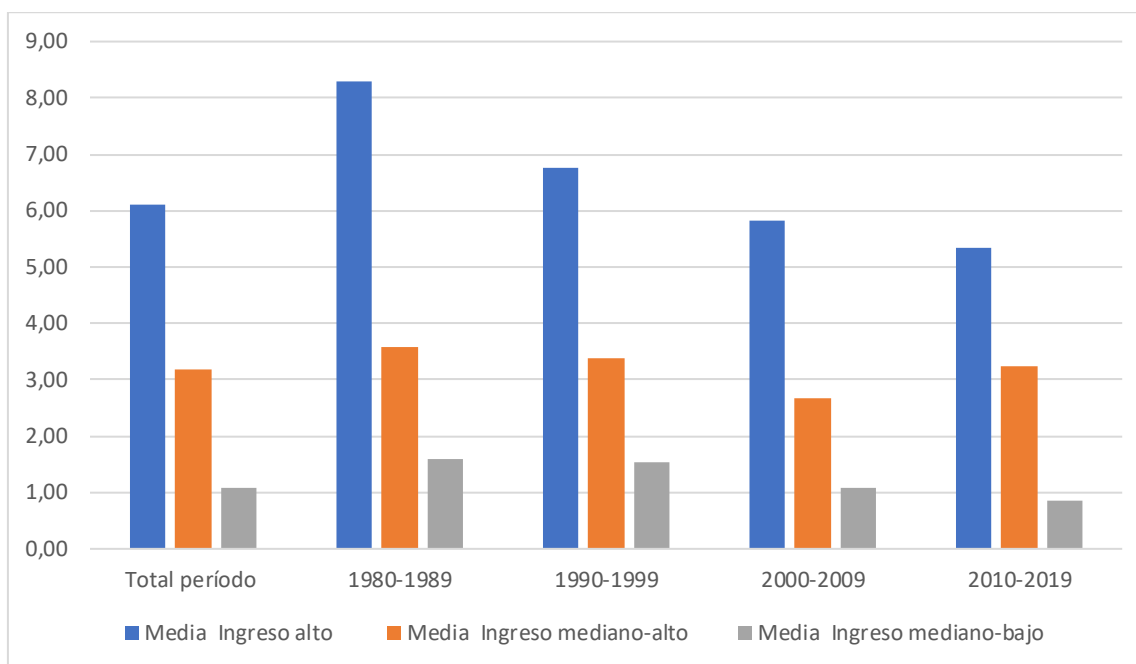
La indisponibilidad de datos para los países de ingreso bajo para el caso de esta variable es la razón por la que se estudia sólo para el resto de grupos.

Tabla 5. Media, por período y nivel de ingreso, del número de camas por cada mil habitantes

| | Media | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo |
| Total período | 6,11 | 3,19 | 1,07 |
| 1980-1989 | 8,30 | 3,59 | 1,58 |
| 1990-1999 | 6,75 | 3,40 | 1,53 |
| 2000-2009 | 5,82 | 2,68 | 1,08 |
| 2010-2019 | 5,33 | 3,24 | 0,86 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 6. Media del número de camas por 1000 habitantes por período y grupo de países



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tabla 6. Máximo, por período y nivel de ingreso, del número de camas por cada mil habitantes

| | Máximo | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo |
| Total período | 8,41 | 4,06 | 1,63 |
| 1980-1989 | 8,41 | 4,06 | 1,63 |
| 1990-1999 | 7,27 | 3,62 | 1,53 |
| 2000-2009 | 6,16 | 2,78 | 1,24 |
| 2010-2019 | 5,44 | 3,59 | 1,10 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

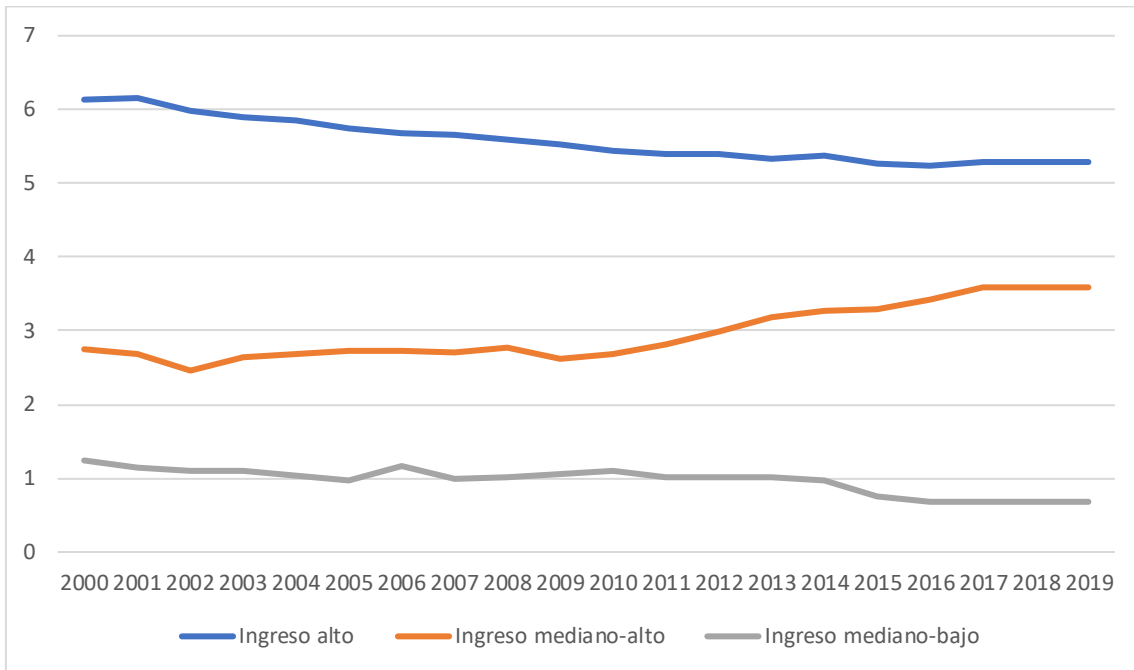
Tabla 7. Mínimo, por período y nivel de ingreso, del número de camas por cada mil habitantes

| | Mínimo | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo |
| Total período | 5,24 | 2,46 | 0,68 |
| 1980-1989 | 6,21 | 3,10 | 1,53 |
| 1990-1999 | 5,59 | 2,46 | 0,98 |
| 2000-2009 | 5,24 | 2,63 | 0,68 |
| 2010-2019 | 5,28 | 3,59 | 0,68 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

El número de camas por cada 1000 habitantes tiene una relación positiva con el nivel de ingresos: un ingreso per cápita mayor, durante todo el período estudiado, se relaciona con mayor número de camas hospitalarias. A pesar de la falta de datos para el período de 1980 a 1989 en el caso de los países de ingreso alto e ingreso mediano-alto, y para el período de 1980 a 1999 en el caso de los países de ingreso mediano-bajo, los datos disponibles y la media de estos tanto para el total del período como para los subperíodos indica que el número de camas es superior en los países de ingreso alto, seguido por los países de ingreso mediano-alto y por último por los países de ingreso mediano-bajo. Los máximos y los mínimos para todos los períodos también apoyan esta tendencia.

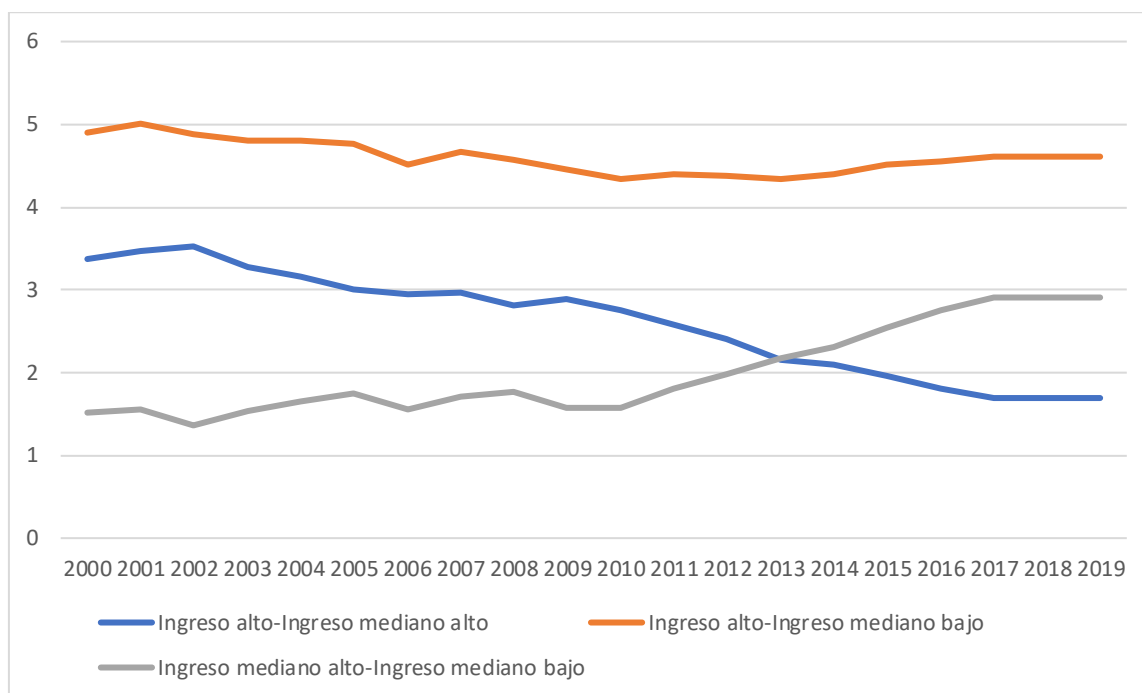
Gráfico 7. Evolución del número de camas por 1000 habitantes (1978-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En el gráfico se puede observar la evolución en el número de camas del año 2000 al 2019. A pesar de que las variaciones de esta variable en los tres grupos de países no han sido notables, se pueden observar tres tendencias diferentes. En los países de ingreso alto se ha producido durante los últimos 20 años una reducción progresiva del número de camas. En los países de ingreso mediano-alto la variable se ha mantenido constante la primera década, para luego incrementarse entre 2010 y 2019. Por último, en los países de ingreso mediano-bajo el número de camas se mantiene constante en torno al 1 hasta 2015, descendiendo ligeramente los últimos cinco años.

Gráfico 8. Evolución de las diferencias entre grupos de países en el número de camas por 1000 habitantes (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Las diferencias entre los tres grupos de países en las dos últimas décadas también han seguido diferentes tendencias. La diferencia entre los países de ingreso alto y los otros dos grupos de países se ha reducido, mientras que la diferencia entre los países de ingreso mediano-alto y los de ingreso mediano-bajo ha aumentado

3. Matrícula de educación preprimaria

Tabla 8. Media, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa preprimaria

| | Media | | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 71,39 | 43,53 | 29,32 | 10,49 |
| 1980-1989 | 60,99 | 23,94 | 17,60 | 8,09 |
| 1990-1999 | 68,74 | 34,42 | 18,12 | 7,99 |
| 2000-2009 | 74,86 | 46,86 | 29,63 | 9,60 |
| 2010-2019 | 80,96 | 68,90 | 51,92 | 16,28 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tabla 9. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa preprimaria

| | Máximo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 83,56 | 77,30 | 58,67 | 19,83 |
| 1980-1989 | 63,90 | 31,06 | 18,90 | 8,31 |
| 1990-1999 | 72,13 | 45,12 | 18,73 | 8,32 |
| 2000-2009 | 77,79 | 53,20 | 40,28 | 11,69 |
| 2010-2019 | 83,56 | 77,30 | 58,67 | 19,83 |

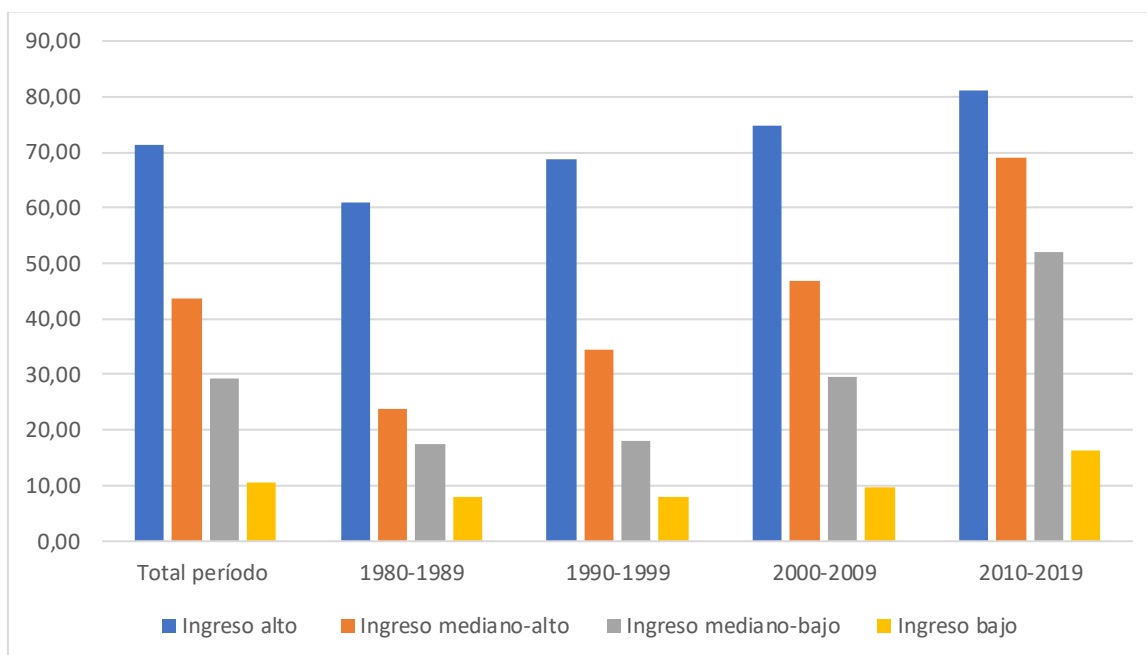
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tabla 10. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa preprimaria

| | Mínimo | | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 63,72 | 30,53 | 15,51 | 7,70 |
| 1980-1989 | 63,72 | 30,53 | 15,51 | 7,70 |
| 1990-1999 | 71,71 | 43,54 | 18,60 | 8,09 |
| 2000-2009 | 75,53 | 53,20 | 40,28 | 11,49 |
| 2010-2019 | 83,56 | 77,30 | 58,67 | 19,83 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

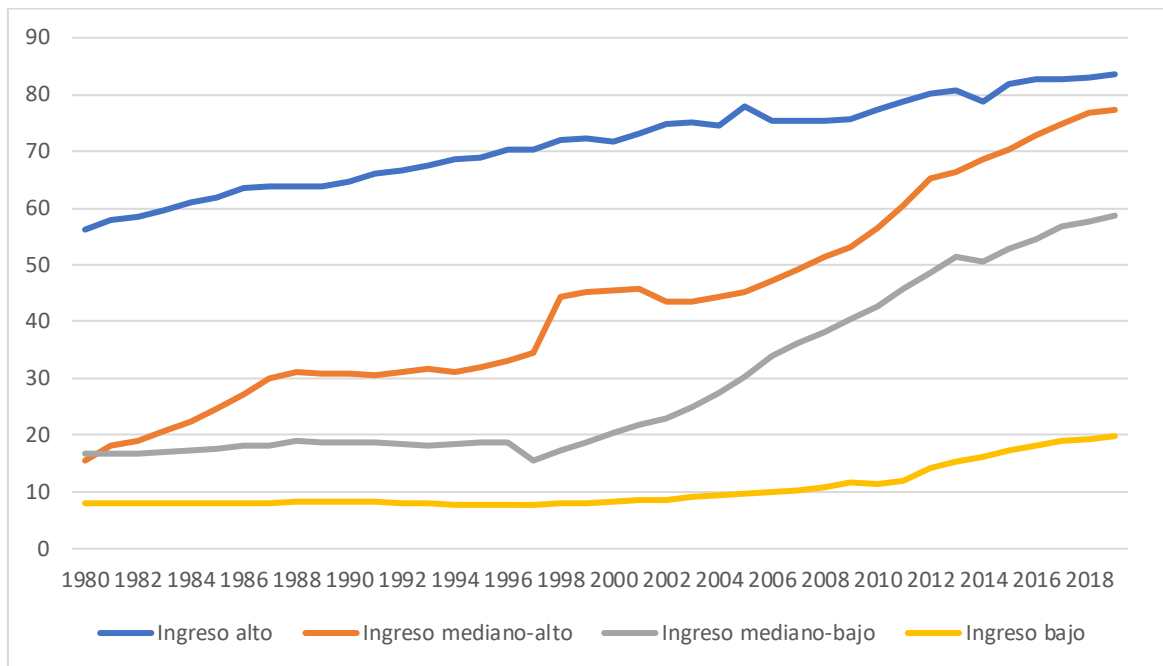
Gráfico 9. Media de la matrícula preprimaria por período y grupo de países



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tanto para el total del período como para cada una de las cuatro décadas estudiadas las medias y los máximos más altos corresponden a los países de ingreso alto, seguidos de los de ingreso mediano-alto, ingreso mediano-bajo, y por último, los de ingreso bajo.

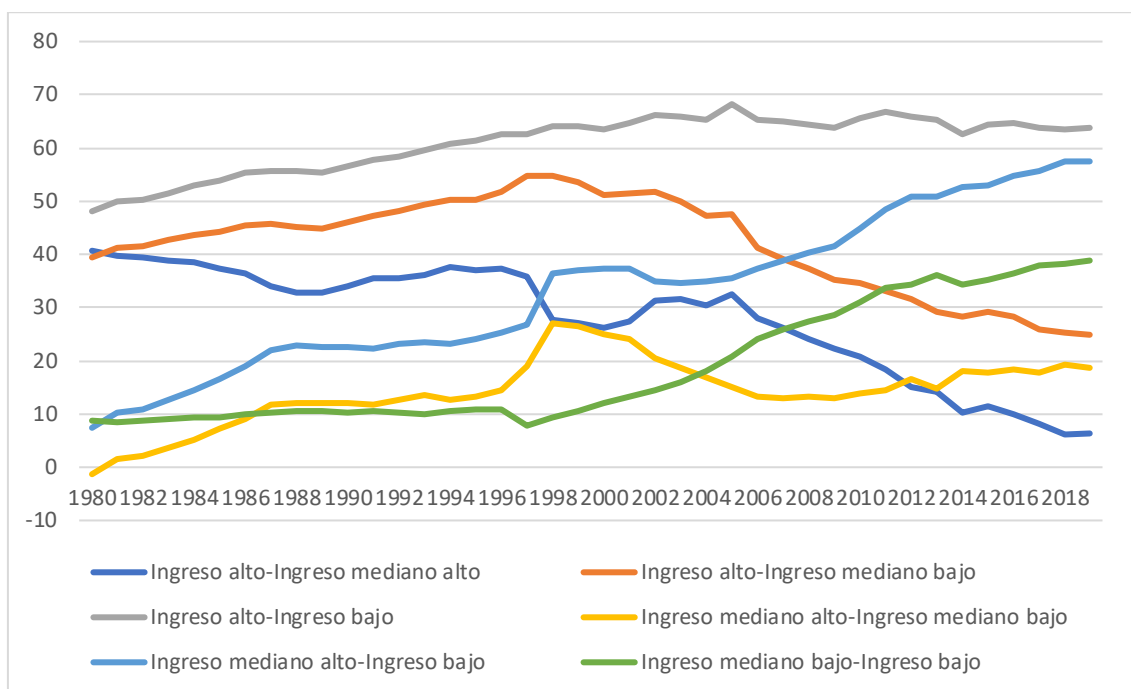
Gráfico 10. Evolución de la matrícula de educación preprimaria (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La evolución del número de matriculados en educación preprimaria ha seguido una progresión ascendente en los cuatro grupos de países. Los países que más han aumentado sus tasas de matrícula son los de ingreso mediano-alto, en 1980 la matriculación era del 15,51% y en 2019 alcanzaba 77,30%. Los países de ingreso mediano-bajo mantuvieron sus valores más o menos constantes hasta 1997 aproximadamente, pero luego estos también ascendieron, pasando de 15,51% en ese año a 58,67% en 2019. Los países de ingreso alto partían de una matriculación del 56,20% en 1980, cifra que ha crecido progresivamente hasta alcanzar el 83,56% en 2019. El crecimiento de los países de ingreso bajo ha sido el más discreto, manteniéndose la matriculación constante en torno al 8% hasta 2010, a partir de donde aumenta hasta el 19,83%.

Gráfico 11. Evolución de las diferencias entre grupos de países en en la matrícula de educación preprimaria (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Las diferencias han evolucionado de forma diferente para cada par de países. Vemos una reducción de las diferencias, es decir, una convergencia de las tasas de matrícula, entre los países de ingreso alto e ingreso mediano (tanto mediano-bajo como mediano-alto. Entre los países de ingreso mediano-alto y los de ingreso mediano-bajo la diferencia aumenta inicialmente hasta 1998. Luego disminuye hasta el 2008, y vuelve a aumentar pero muy ligeramente los últimos años. Por último, la diferencia entre los países de ingreso alto y los de ingreso mediano con respecto a los de ingreso bajo ha aumentado durante el período estudiado, especialmente en el caso de estos últimos. Esto puede indicar un estancamiento en la matriculación en los países de ingreso bajo, a diferencia del aumento que han experimentado los de ingreso mediano, lo que hace que hayan aumentado estas diferencias.

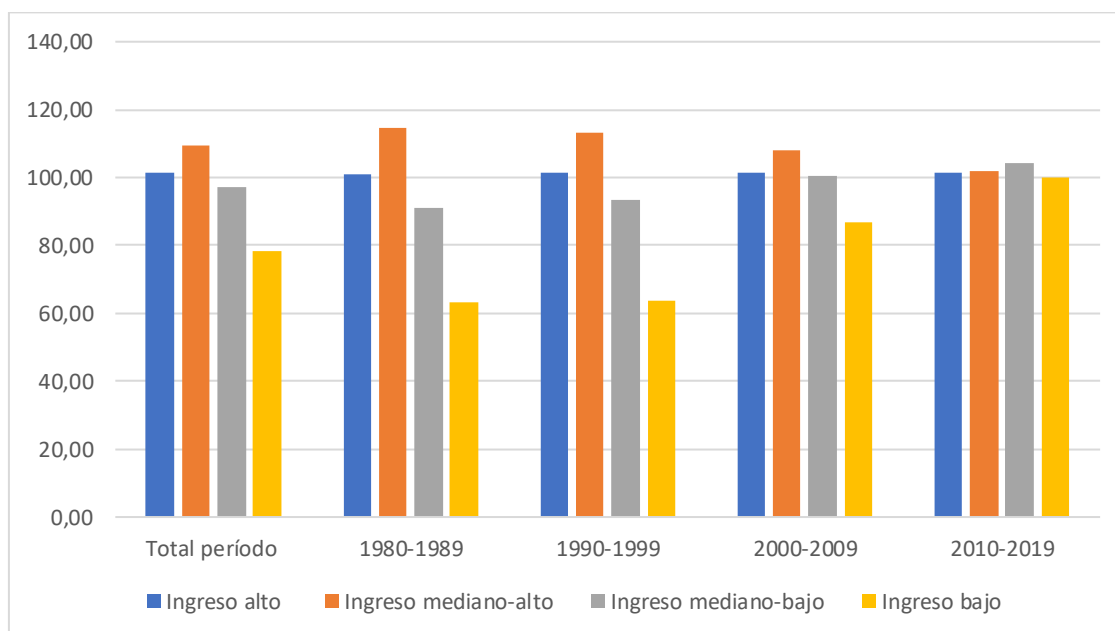
4. Matrícula de educación primaria

Tabla 11. Media, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa primaria

| | Media | | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 101,24 | 109,51 | 97,41 | 78,48 |
| 1980-1989 | 100,86 | 114,51 | 91,05 | 63,28 |
| 1990-1999 | 101,19 | 113,37 | 93,51 | 63,58 |
| 2000-2009 | 101,36 | 108,17 | 100,65 | 87,00 |
| 2010-2019 | 101,56 | 101,99 | 104,44 | 100,07 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 12. Media de la matrícula primaria por período y grupo de países



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En el caso de la matrícula en educación primaria, las medias más altas tanto del período como de las tres primeras décadas corresponden a los países de

ingreso mediano-alto. Para la década del 2010 la media más alta es la de los países de ingreso mediano-bajo. Esto puede deberse al progresivo proceso de escolarización y alfabetización que han seguido estos países, alcanzando tasas mayores al 100% por la matriculación en estos niveles de personas de edad más avanzada, que en los países con ingresos más altos ya habrían completado esta formación en la edad habitual. Las medias más bajas corresponden a los países de ingreso bajo para todos los períodos.

Tabla 12. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa primaria

| | Máximo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 102,67 | 120,31 | 106,93 | 102,02 |
| 1980-1989 | 101,91 | 120,10 | 92,72 | 65,07 |
| 1990-1999 | 102,15 | 120,31 | 94,52 | 69,85 |
| 2000-2009 | 102,67 | 112,74 | 104,00 | 98,68 |
| 2010-2019 | 102,11 | 103,16 | 106,93 | 102,02 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

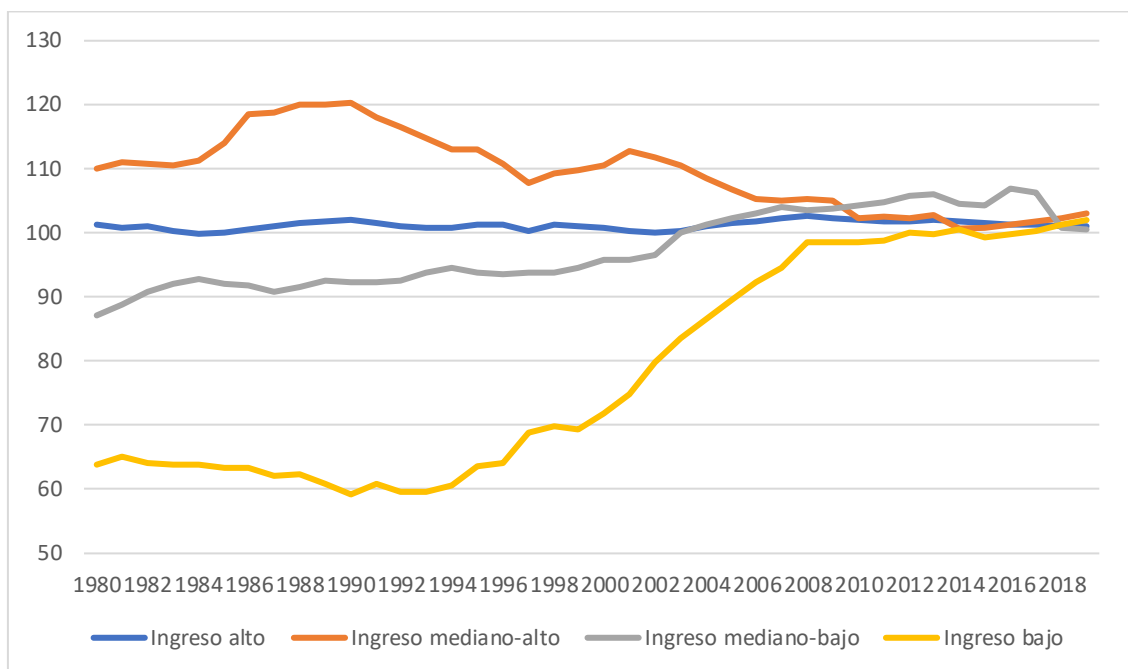
Tabla 13. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa primaria

| | Mínimo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 100,15 | 100,69 | 92,29 | 59,21 |
| 1980-1989 | 100,40 | 107,83 | 92,29 | 59,21 |
| 1990-1999 | 100,15 | 105,17 | 94,47 | 69,43 |
| 2000-2009 | 101,01 | 100,69 | 100,77 | 98,55 |
| 2010-2019 | 100,96 | 103,16 | 100,43 | 102,02 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Los máximos y los mínimos en el total del período y en las tres primeras décadas de nuevo corresponden a los países de ingreso mediano-bajo y a los de ingreso bajo respectivamente. En la década de 2010 el máximo y el mínimo se encuentran ambos en los países de ingreso mediano-bajo.

Gráfico 13. Evolución de la matrícula de educación primaria (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

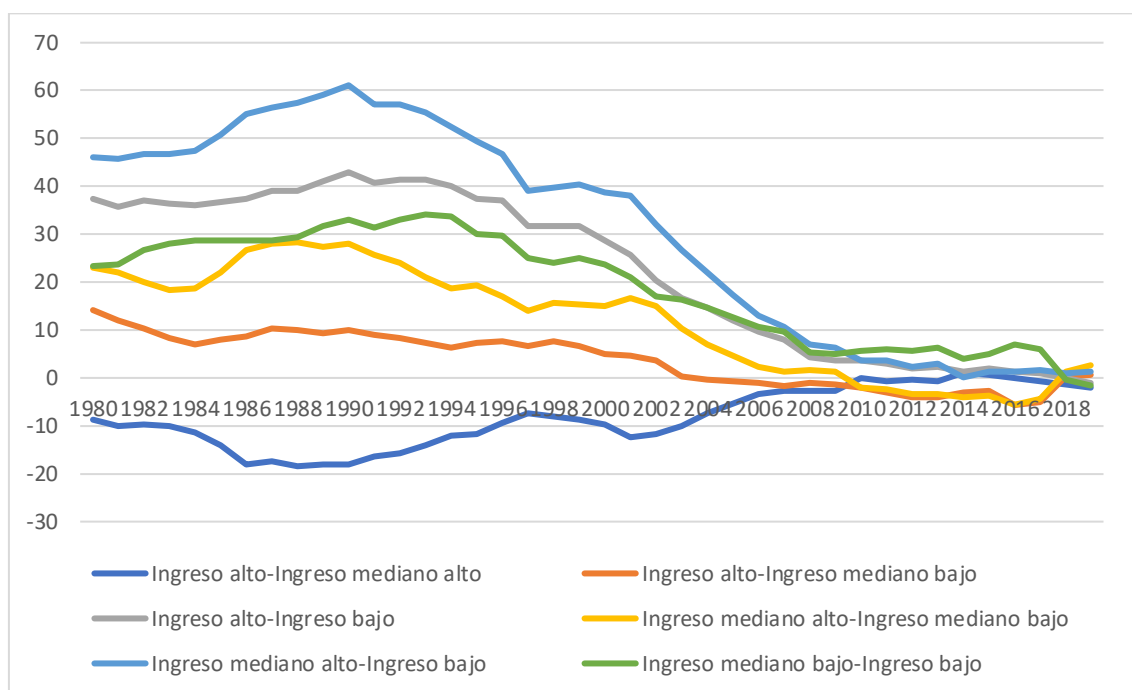
En cuanto a la evolución de la matrícula de educación primaria, se observan tendencias diferentes en función del grupo de país, pero claramente se puede apreciar una convergencia entre todos ellos hacia tasas de alrededor del 100%.

En primer lugar, la matrícula de educación primaria en los países de ingreso avanzado se mantiene durante todo el período en valores cercanos al 100%. La matrícula de los países de ingreso mediano-alto, que se sitúa al inicio del período en un 110,10%, se eleva progresivamente durante los diez primeros años hasta alcanzar el 120,31% en 1990, y a partir de aquí disminuye hasta un valor del 103,16% en 2019. En los países de ingreso mediano-alto se observa un aumento ligero pero progresivo a lo largo de los cuarenta años, pasando de un 87,14% a un 100.43%. En los últimos años, a partir de 2013, las matrículas han comenzado a descender, lo que puede implicar que la finalización de estos estudios por personas de edad más avanzada se está completando, matriculándose a partir de aquí personas que pertenecen sólo al grupo de edad correspondiente a este nivel escolar.

Por último, en la evolución de la matrícula de educación primaria en los países de ingreso bajo se pueden distinguir tres partes: primero una reducción desde

el inicio del período hasta 1993, pasando del 63,86% al 59,56%. De este año al 2008 los porcentajes aumentan acusadamente hasta el 98,43%, y por último, en los últimos once años el aumento continúa pero de forma más lenta, hasta el 102,12% en 2019.

Gráfico 14. Evolución de las diferencias entre grupos de países en la matrícula de educación primaria (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En lo que se refiere a las diferencias en la matrícula de educación primaria entre los cuatro grupos de países, como ya adelantaba el gráfico (numero) se ha producido una clara convergencia entre los diferentes grupos. Se aprecia que las diferencias positivas, que implican que un país de ingreso superior presenta un mayor número de matriculados que uno de ingreso inferior, se han ido reduciendo a lo largo de los años. Las diferencias negativas entre los países de ingreso alto y los de ingreso mediano-alto surgen de la ya explicada matriculación de alumnos de edad superior, y estas diferencias también se han reducido acercándose progresivamente al cero.

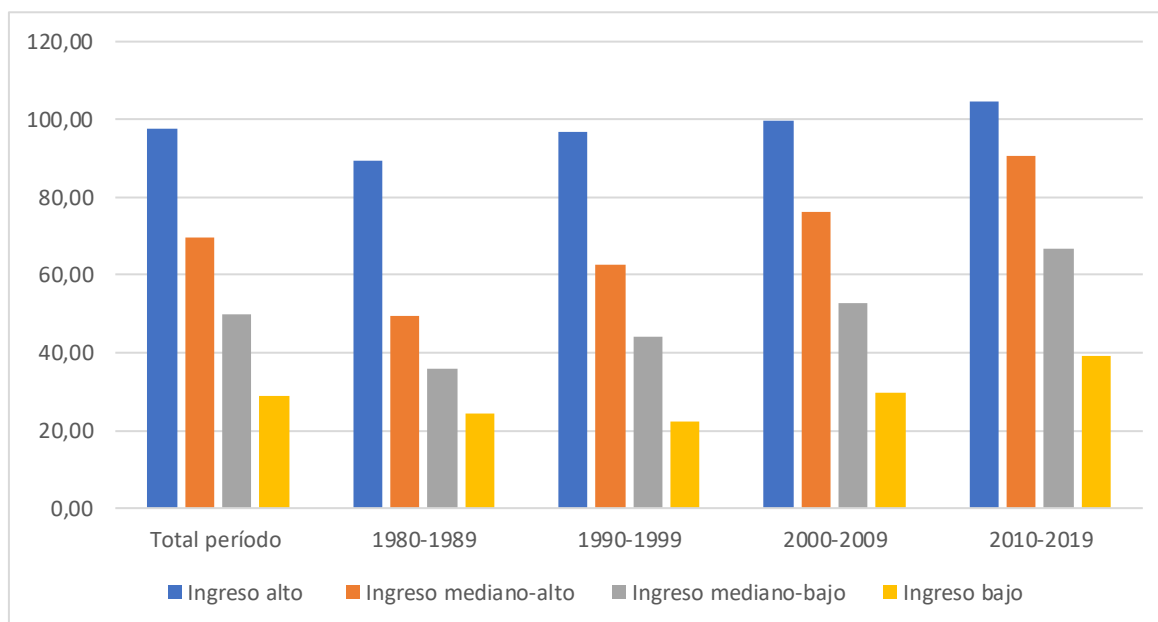
5. Matrícula de educación secundaria

Tabla 14. Media, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa secundaria

| | Media | | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 97,60 | 69,80 | 49,83 | 28,85 |
| 1980-1989 | 89,38 | 49,55 | 35,94 | 24,17 |
| 1990-1999 | 96,71 | 62,80 | 44,23 | 22,40 |
| 2000-2009 | 99,85 | 76,27 | 52,61 | 29,87 |
| 2010-2019 | 104,45 | 90,58 | 66,54 | 38,97 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 15. Media de la matrícula secundaria por período y grupo de países



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tabla 15. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa secundaria

| | Máximo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 106,18 | 92,90 | 69,81 | 39,58 |
| 1980-1989 | 91,73 | 55,04 | 39,02 | 24,97 |
| 1990-1999 | 99,36 | 71,15 | 46,58 | 23,60 |
| 2000-2009 | 100,77 | 86,15 | 57,99 | 36,28 |
| 2010-2019 | 106,18 | 92,90 | 69,81 | 39,58 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

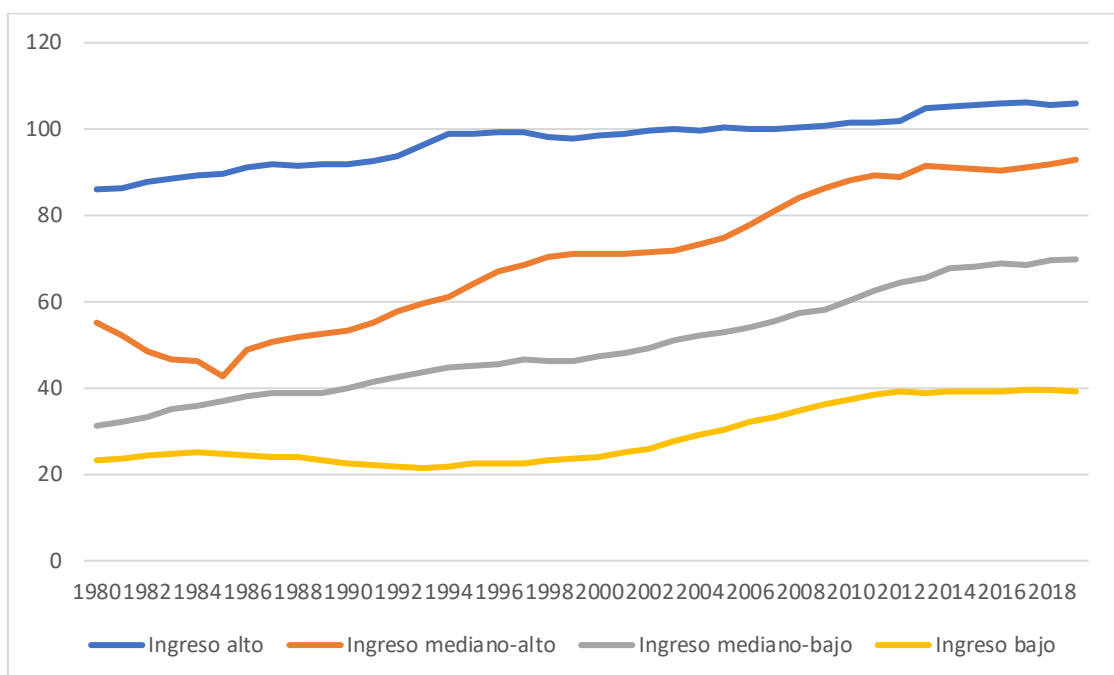
Tabla 16. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa secundaria

| | Mínimo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 91,73 | 52,56 | 39,02 | 21,47 |
| 1980-1989 | 91,73 | 52,56 | 39,02 | 21,47 |
| 1990-1999 | 97,84 | 71,15 | 46,19 | 23,60 |
| 2000-2009 | 100,77 | 86,15 | 57,99 | 36,28 |
| 2010-2019 | 105,81 | 92,90 | 69,81 | 39,40 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Esta variable está de nuevo positivamente relacionada con el nivel de ingreso, correspondiendo las medias más altas y los máximos a los países de ingreso alto para todos los períodos, seguidos por los de ingreso mediano-alto, ingreso mediano-bajo y por último por los países de ingreso bajo, a los que pertenecen los valores mínimos de cada período.

Gráfico 16. Evolución de la matrícula de educación secundaria (1980-2019)

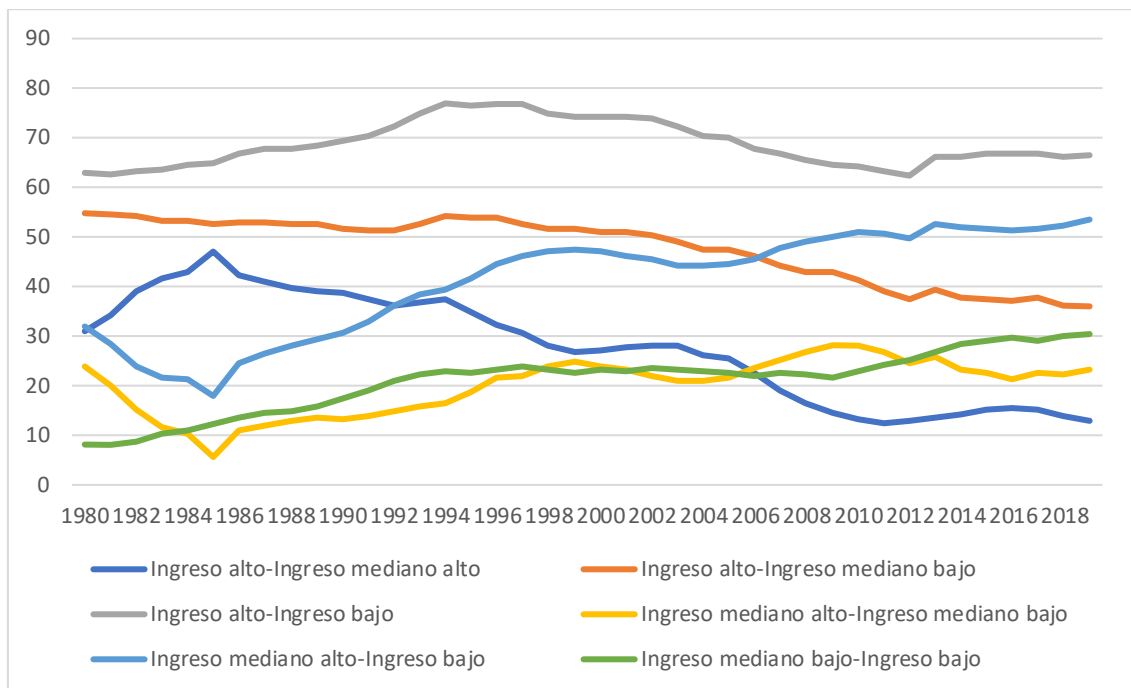


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La tendencia que ha seguido la matrícula en educación secundaria ha sido positiva para todos los grupos de países. Los países de ingreso alto parten en 1980 de un 86,04% de matriculados, que van en aumento hasta alcanzar los 105,81% en 2019, lo que implica la matrícula en este nivel de personas de edad más avanzada.

Los países de ingreso mediano, tanto alto como bajo, son los que han experimentado un mayor aumento en la tasa de matriculación, pasando de 1980 a 2019 del 55,04% y 31,26% al 82,90% y 69,81% respectivamente. Los países de ingreso bajo no experimentaron prácticamente ningún cambio hasta 1996, año en el que se inicia un paulatino crecimiento hasta el 2012, donde se estanca la tasa de matriculación en torno al 39%.

Gráfico 17. Evolución de las diferencias entre grupos de países en la matrícula de educación preprimaria (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Por último, en la evolución de las diferencias se encuentran diversas tendencias: primero, una reducción progresiva de las diferencias (es decir, una convergencia), entre los países de ingreso alto e ingreso mediano. Segundo, un aumento hasta 1994 de la diferencia entre los países de ingreso alto e ingreso bajo, para después decrecer hasta 2012, e incrementarse ligeramente a partir de este año. Tercero, entre los países de ingreso mediano-bajo e ingreso mediano-alto la diferencia disminuye fuertemente de 1980 a 1985, para después crecer progresivamente hasta 2009 alcanzando valores superiores a los del inicio del período de estudio y finalmente descender a partir de este año aunque de forma no muy acusada. Y cuarto, entre los países de ingreso mediano e ingreso bajo se observa un paulatino aumento de las diferencias, debido mayormente a la menor velocidad de crecimiento en las tasas de matriculación de estos últimos.

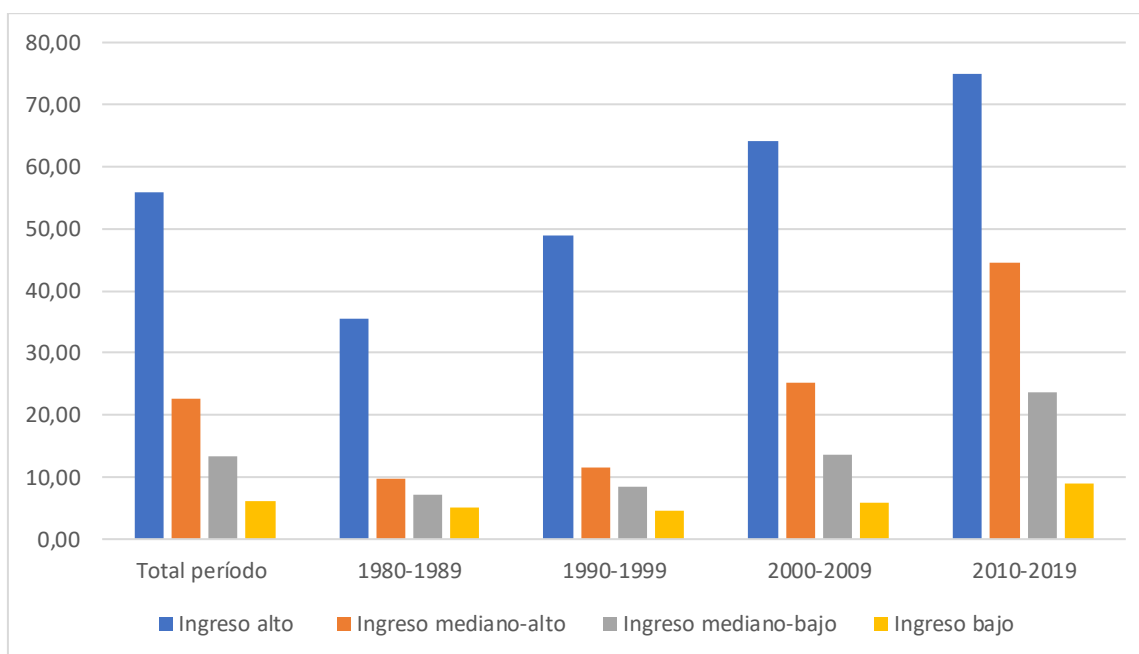
6. Matrícula de educación terciaria

Tabla 17. Media, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa terciaria

| | Media | | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 55,82 | 22,75 | 13,22 | 6,12 |
| 1980-1989 | 35,43 | 9,63 | 7,19 | 5,02 |
| 1990-1999 | 48,88 | 11,56 | 8,53 | 4,68 |
| 2000-2009 | 64,06 | 25,22 | 13,63 | 5,85 |
| 2010-2019 | 74,90 | 44,59 | 23,55 | 8,91 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 18. Media de la matrícula terciaria por período y grupo de países



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tabla 18. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa terciaria

| | Máximo | | | |
|----------------------|---------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 78,56 | 54,97 | 26,12 | 9,20 |
| 1980-1989 | 39,15 | 10,15 | 7,72 | 5,42 |
| 1990-1999 | 55,08 | 15,64 | 10,70 | 5,37 |
| 2000-2009 | 70,39 | 30,71 | 17,41 | 7,72 |
| 2010-2019 | 78,56 | 54,97 | 26,12 | 9,20 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tabla 19. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la tasa de matriculación en la etapa terciaria

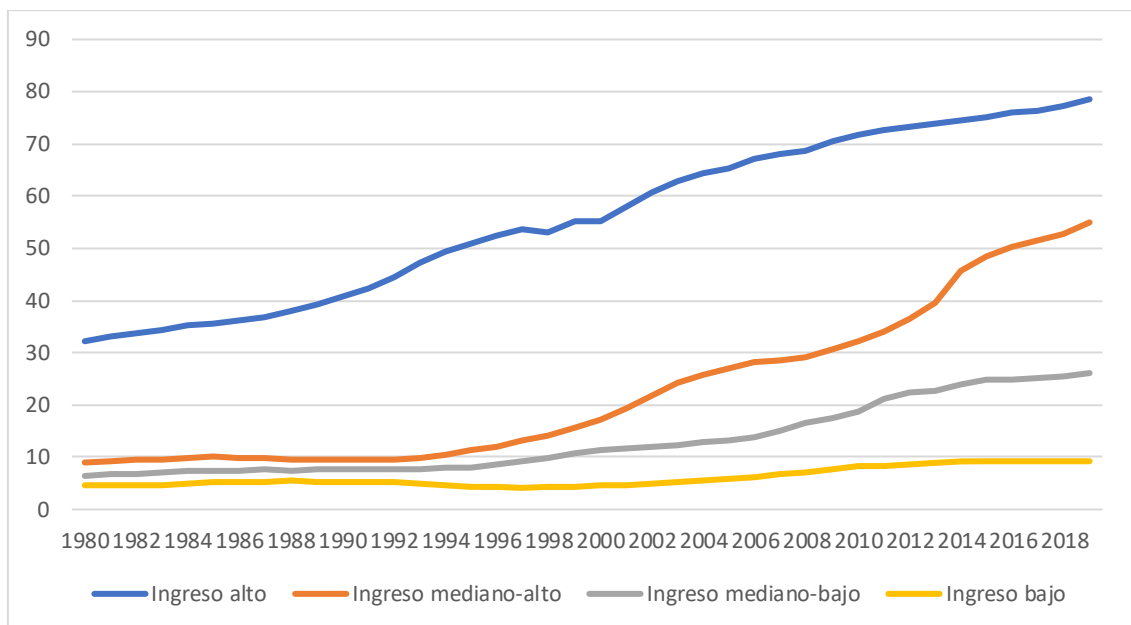
| | Mínimo | | | |
|----------------------|---------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 39,15 | 9,57 | 7,55 | 4,14 |
| 1980-1989 | 39,15 | 9,57 | 7,55 | 4,14 |
| 1990-1999 | 55,04 | 15,64 | 10,70 | 4,26 |
| 2000-2009 | 70,39 | 30,71 | 17,41 | 7,72 |
| 2010-2019 | 78,56 | 54,97 | 26,12 | 9,15 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La tasa de matriculación en educación terciaria también está positivamente relacionada con el nivel de ingresos de cada grupo de países: las medias más altas y los máximos corresponden a los países de ingreso alto, seguidos de los de ingreso mediano-alto y mediano-bajo. Las medias más bajas y los mínimos pertenecen a los países de ingreso bajo.

Es en esta variable donde se encuentran las diferencias más acusadas entre los países de ingreso alto y el resto de los países.

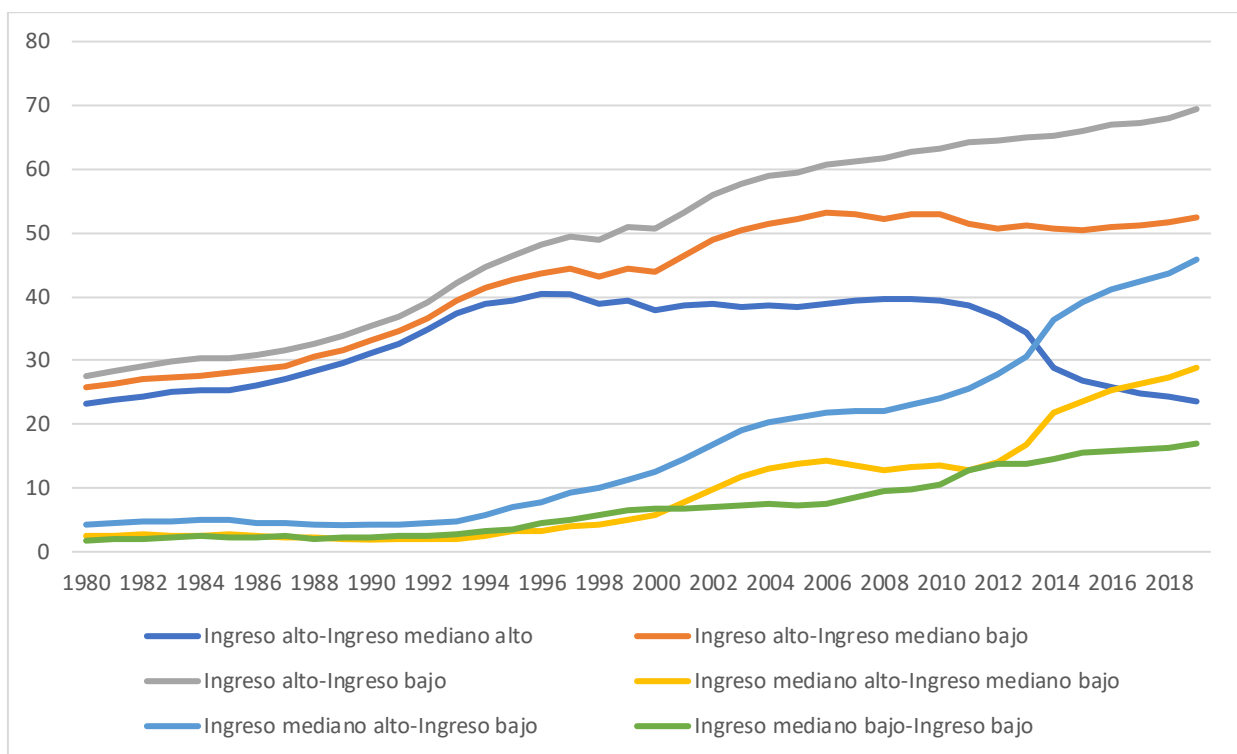
Gráfico 19. Evolución de la matrícula de educación terciaria (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La evolución de las tasas de matriculación ha sido creciente, pero a ritmos muy diferentes. En los países de ingreso alto se observa un crecimiento a un ritmo uniforme en todo el período del 32,21% en 1980 al 78,56% en 2019. En los países de ingreso mediano, la tasa se mantiene invariable hasta mediados de la década de los noventa, creciendo a partir de este momento y siendo este crecimiento más rápido en los países de ingreso mediano-alto que en los de ingreso mediano-bajo, hasta alcanzar el 54,97% y 26,11% respectivamente en el último año de observación.

Gráfico 20. Evolución de las diferencias entre grupos de países en la matrícula de educación terciaria (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En cuanto a las diferencias existentes en las tasas de matriculación entre los diferentes grupos de países, se observa una divergencia entre todos los grupos hasta aproximadamente el año 2000.

Desde el inicio del siglo XXI se aprecian diferentes tendencias. En primer lugar, entre los países de ingreso alto e ingreso bajo, países de ingreso mediano-alto e ingreso bajo, países de ingreso mediano-alto e ingreso mediano-bajo y países de ingreso mediano-bajo e ingreso bajo, las diferencias siguen aumentando hasta 2019, lo que hace notar que para todos estos casos, el aumento de las tasas de matriculación en educación terciaria de los países con ingresos superiores ha sido más rápido que el aumento en países de ingresos inferiores.

Entre los países de ingreso alto e ingreso mediano-bajo la diferencia aumenta hasta 2016 para después mantenerse constante, y, por último, la diferencia entre los países de ingreso alto y los países de ingreso mediano-alto se mantiene constante hasta el año 2010, comenzando a reducirse a lo largo de la última década estudiada.

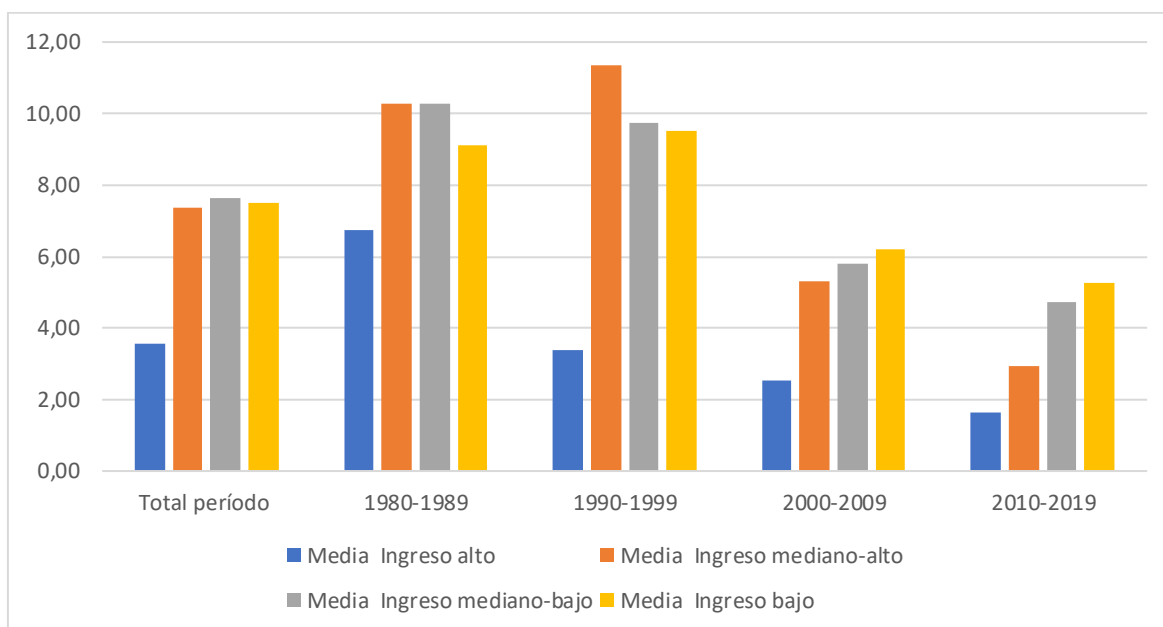
7. Inflación

Tabla 20. Media, por período y nivel de ingreso, de la inflación

| | Media | | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 3,57 | 7,39 | 7,62 | 7,49 |
| 1980-1989 | 6,75 | 10,28 | 10,27 | 9,13 |
| 1990-1999 | 3,37 | 11,33 | 9,73 | 9,53 |
| 2000-2009 | 2,54 | 5,29 | 5,78 | 6,20 |
| 2010-2019 | 1,63 | 2,93 | 4,70 | 5,27 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 21. Media de la inflación por período y grupo de países



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En esta variable se puede apreciar un comportamiento claramente diferenciado entre los países de ingreso alto, con medias mucho más bajas en todos los períodos y presentando los mínimos y los máximos más bajos, y los países de ingreso mediano e ingreso bajo, que presentan medias más altas y mínimos y máximos más elevados.

Tabla 21. Máximo, por período y nivel de ingreso, de la inflación

| | Máximo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 13,53 | 20,57 | 14,27 | 25,18 |
| 1980-1989 | 13,53 | 13,66 | 14,27 | 12,17 |
| 1990-1999 | 5,40 | 20,57 | 13,26 | 25,18 |
| 2000-2009 | 4,55 | 9,89 | 11,58 | 11,68 |
| 2010-2019 | 3,34 | 5,24 | 6,57 | 8,16 |

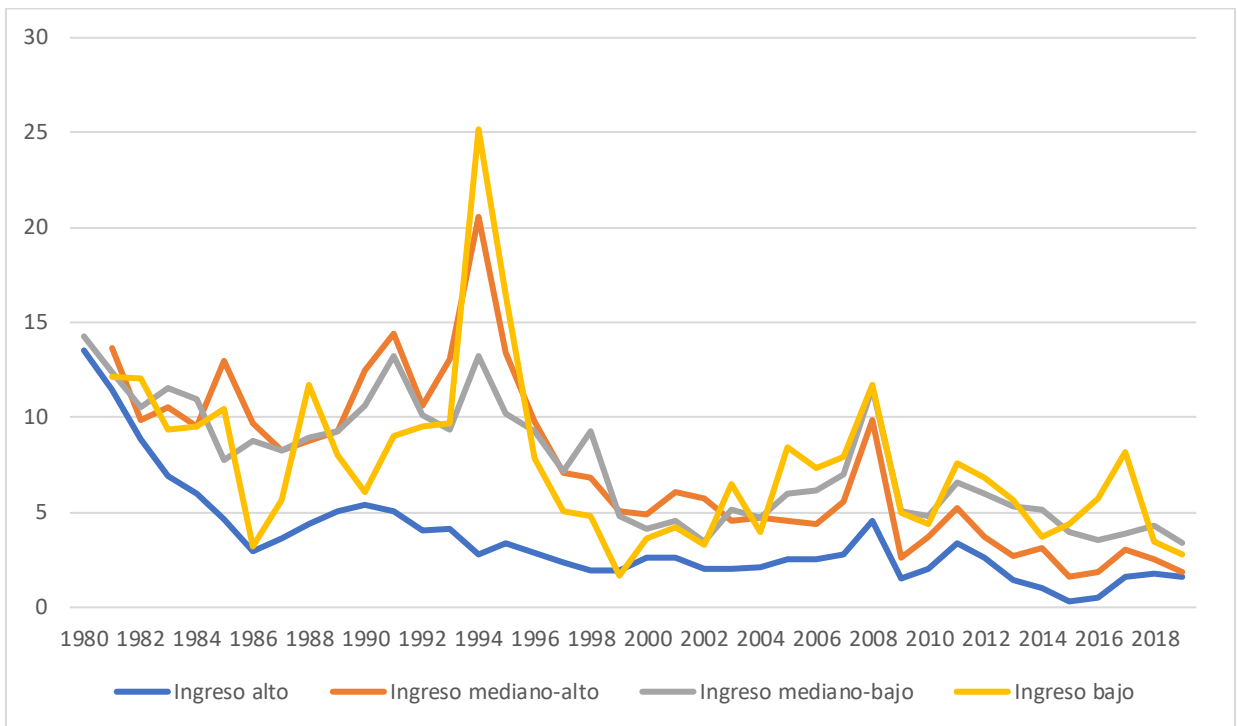
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tabla 22. Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la inflación

| | Mínimo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 0,31 | 1,61 | 3,39 | 1,67 |
| 1980-1989 | 1,96 | 6,85 | 7,16 | 4,82 |
| 1990-1999 | 1,94 | 4,42 | 3,43 | 1,67 |
| 2000-2009 | 0,31 | 1,61 | 3,52 | 3,44 |
| 2010-2019 | 1,61 | 1,85 | 3,39 | 2,80 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 22. Evolución de la inflación (1980-2019)

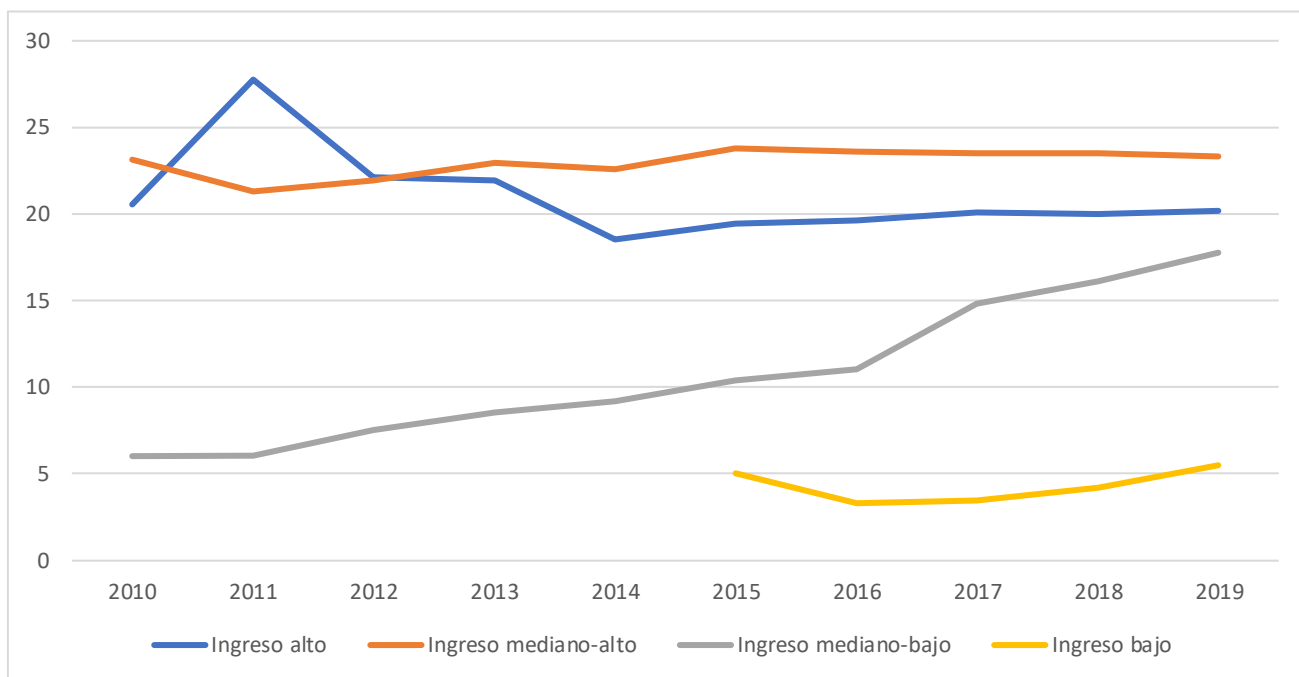


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En cuanto a la evolución de la inflación, en el gráfico se puede observar de nuevo la menor inflación de los países de ingreso alto, cuya curva presenta también una menor volatilidad. Entre los otros tres grupos de países, los países de ingreso bajo presentan las mayores fluctuaciones y también son los que alcanzan los valores más altos. La tendencia general es una progresiva reducción de la inflación.

8. Exportación de alta tecnología

Gráfico 23. Evolución de la exportación de alta tecnología (2010-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La escasez de datos en esta variable, particularmente para los países de ingreso bajo, dificulta su análisis, siendo sólo posible para la década del 2010 al 2019. A pesar de esta carencia podemos ver una clara dominancia del grupo de países de ingreso mediano-alto, al que pertenece China, uno de los principales países exportadores de bienes de alta tecnología, seguidos de los países de ingreso alto, que disminuyeron sus exportaciones los primeros años de la década y posteriormente éstas se han mantenido constantes.

En tercera posición se encontrarían los países de ingreso mediano-bajo, cuyas exportaciones han seguido una tendencia creciente, con un crecimiento notablemente elevado.

Por último, a pesar de disponer de datos solo para el período de 2015 a 2019, parece claro que los países de ingreso bajo exportan mucha menos alta tecnología que el resto de los grupos de países.

9. Inversión directa extranjera

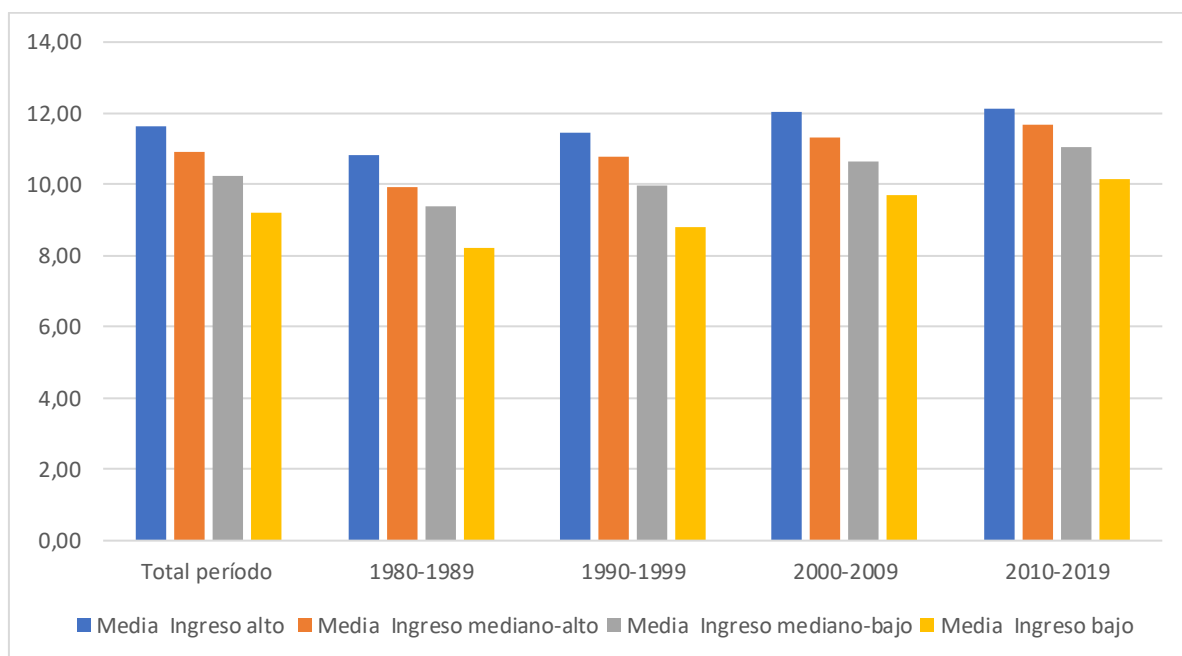
Para facilitar el análisis de esta variable, se ha optado por utilizar una transformación logarítmica, que permite una mejor representación debido a las grandes diferencias entre los grupos de países.

Tabla 23. Media, por período y nivel de ingreso, de la Inversión Directa Extranjera

| | Media | | | |
|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 11,62 | 10,94 | 10,26 | 9,22 |
| 1980-1989 | 10,84 | 9,94 | 9,39 | 8,23 |
| 1990-1999 | 11,45 | 10,79 | 9,97 | 8,80 |
| 2000-2009 | 12,05 | 11,33 | 10,65 | 9,68 |
| 2010-2019 | 12,12 | 11,70 | 11,03 | 10,16 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 24. Media de la IDE por período y grupo de países



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Tabla 24. *Máximo, por período y nivel de ingreso, de la Inversión Directa Extranjera*

| | Máximo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 12,41 | 11,80 | 11,10 | 10,29 |
| 1980-1989 | 11,25 | 10,16 | 9,71 | 8,88 |
| 1990-1999 | 12,02 | 11,12 | 10,26 | 9,18 |
| 2000-2009 | 12,41 | 11,68 | 11,10 | 10,05 |
| 2010-2019 | 12,34 | 11,80 | 11,09 | 10,29 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

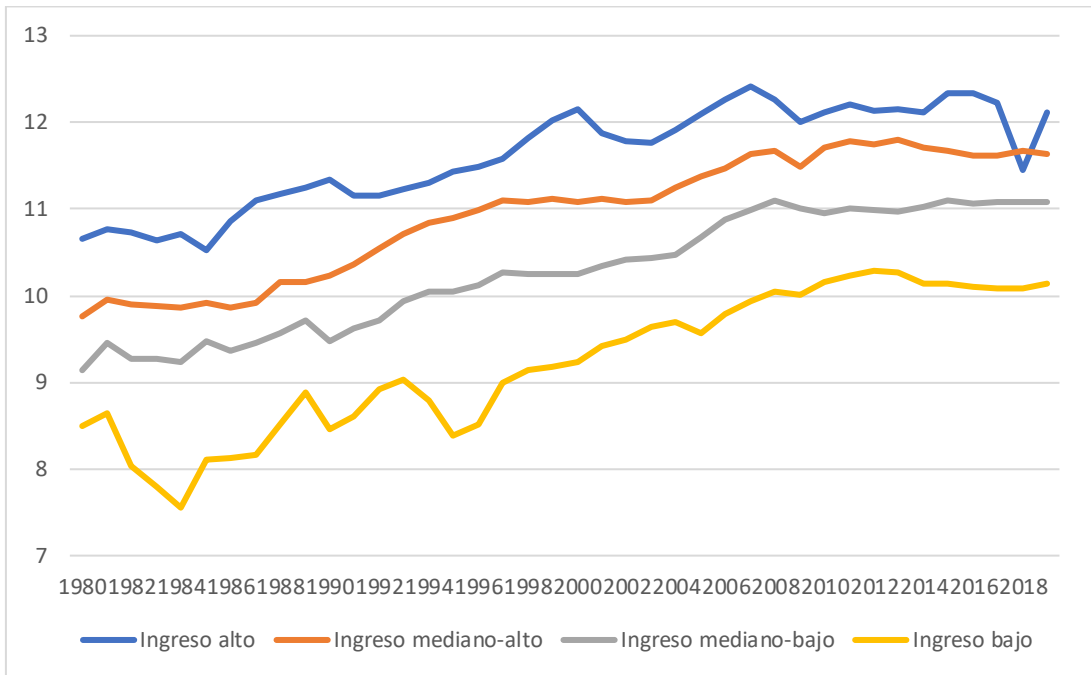
Tabla 25. *Mínimo, por período y nivel de ingreso, de la Inversión Directa Extranjera*

| | Mínimo | | | |
|----------------------|---------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | Ingreso alto | Ingreso mediano-alto | Ingreso mediano-bajo | Ingreso bajo |
| Total período | 11,16 | 10,16 | 9,47 | 8,39 |
| 1980-1989 | 11,16 | 10,16 | 9,47 | 8,39 |
| 1990-1999 | 11,76 | 11,08 | 10,25 | 9,18 |
| 2000-2009 | 11,45 | 11,50 | 10,95 | 10,00 |
| 2010-2019 | 12,11 | 11,63 | 11,09 | 10,13 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La Inversión Directa Extranjera guarda se relaciona positivamente con el nivel de ingresos. Para todos los períodos, la mayor inversión corresponde a los países de ingreso alto (donde también se encuentran los máximos de cada período), seguidos de los países de ingreso mediano bajo, los países de ingreso mediano-bajo, y por último, con las tasas de inversión más bajas, se encuentran los países de ingreso bajo.

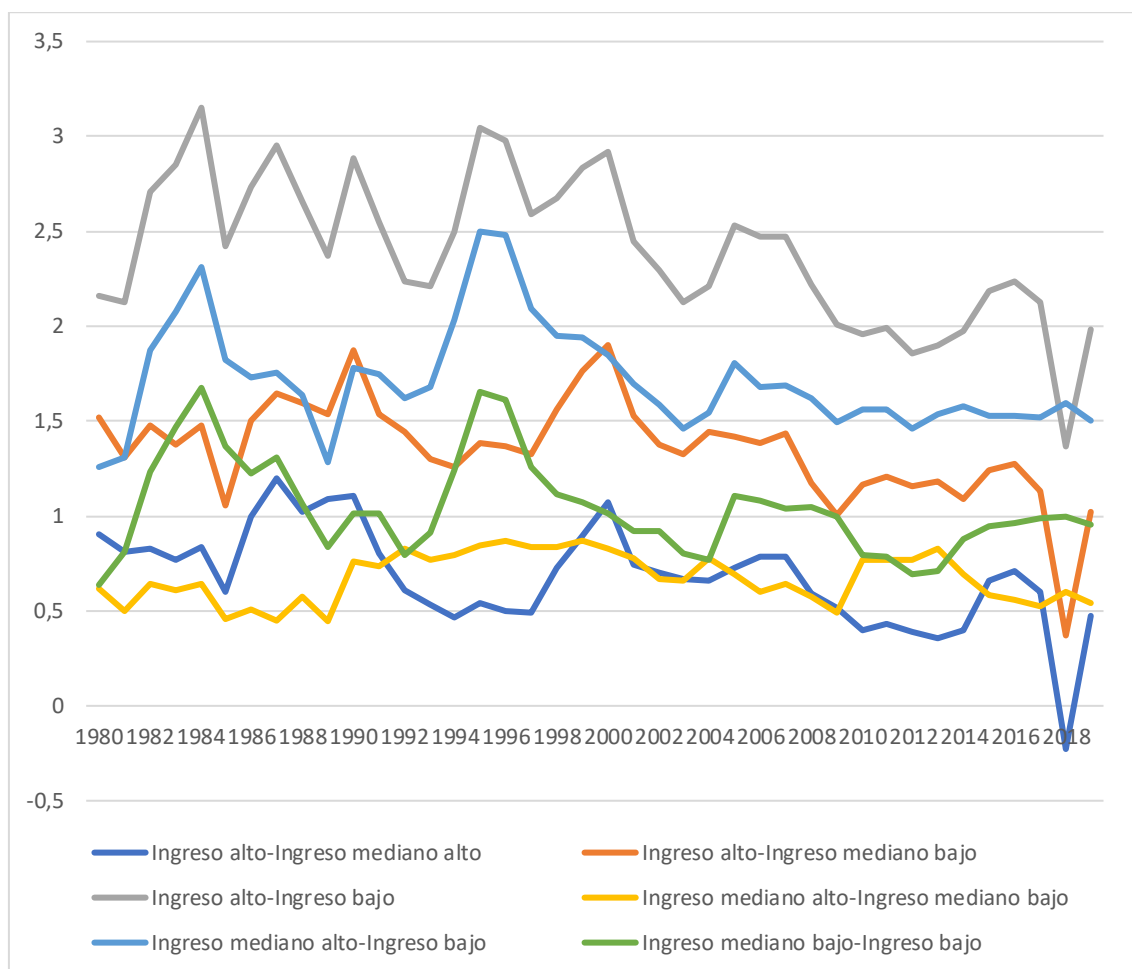
Gráfico 25. Evolución de la inversión directa extranjera (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La evolución de la inversión directa extranjera ha seguido una tendencia bastante similar para todos los países, siendo positiva en todos los grupos, aunque con más variaciones a lo largo del período para los países de ingreso alto e ingreso bajo que para los de ingreso mediano.

Gráfico 26. Evolución de las diferencias entre grupos de países en la inversión directa extranjera (1980-2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

17.2. Análisis de los modelos

Evidencias encontradas tanto en el modelo de mínimos cuadrados ordinarios como en el modelo de mínimos cuadrados generalizados del impacto de las variables estudiadas en el crecimiento económico.

Los modelos completos pueden encontrarse en el Anexo.

Tabla 26. Determinantes significativos por grupos de países para todo el período

| | MCO | MCG |
|-----------------------------|--|--|
| Ingreso Alto | Esperanza de vida al nacer (-); Inflación (-) | Esperanza de vida al nacer (-) Inflación (-) |
| Ingreso Mediano Alto | Tasa de crecimiento anterior (+); Esperanza de vida al nacer (+); Matrícula preprimaria (-); Inflación (-) | Esperanza de vida al nacer (-) Inflación (-) |
| Ingreso Mediano Bajo | Matrícula preprimaria (-); Matrícula primaria (+); Inflación (-) | Matrícula preprimaria (-); Inflación (-) |
| Ingreso Bajo | Matrícula primaria (+); Matrícula preprimaria (-); IDE (-) | Matrícula primaria (+); Matrícula preprimaria (-); IDE (-) |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. Determinantes significativos para todos los países por décadas

| | MCO | MCG |
|----------------------|---|--|
| 1980-1989 | Tasa de crecimiento anterior (+); Matrícula primaria (+); Inflación (-) | Tasa de crecimiento anterior (+); Matrícula primaria (+); Inflación (-) |
| 1990-1999 | Tasa de crecimiento anterior (+); Matrícula preprimaria (-); Matrícula secundaria (+) | Tasa de crecimiento anterior (+); Matrícula preprimaria (-); Matrícula secundaria (+) |
| 2000-2009 | Tasa de crecimiento anterior (+); Matrícula terciaria (-) | Tasa de crecimiento anterior (+); Matrícula terciaria (-); Inflación (-) |
| 2010-2019 | Matrícula secundaria (+); Matrícula terciaria (-); Inflación (-) | Tasa de crecimiento anterior (+) |
| Total período | Tasa de crecimiento anterior (+); Esperanza de vida al nacer (-); Matrícula secundaria (+); Matrícula terciaria (-); Inflación (-) | Tasa de crecimiento anterior (+); Esperanza de vida al nacer (-); Matrícula secundaria (+); Matrícula terciaria (-); Inflación (-) |

Fuente: Elaboración propia

Lo primero que puede apreciarse al observar las tablas es una heterogeneidad de determinantes que afectan al crecimiento, dependiendo tanto del grupo de países como del período.

En el primer cuadro se pueden observar los determinantes del crecimiento que han resultado ser significativos para todo el período por grupos de países. Para el caso de los países de ingreso alto, se encuentra evidencia significativa para un impacto negativo en el crecimiento de la esperanza de vida al nacer y de la inflación, tanto utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), como el de mínimos cuadrados generalizados (MCG).

En cuanto a los países de ingreso mediano-alto, los MCO evidencian un impacto positivo de la tasa de crecimiento anterior y de la esperanza de vida al nacer, y un impacto negativo de la tasa de matriculación en la etapa preprimaria, los MCG, sin embargo, encuentran que la esperanza de vida al nacer impacta negativamente, al igual que la inflación.

Para los países de ingreso mediano-bajo, los dos métodos encuentran un impacto negativo tanto de la matrícula en etapa preprimaria como de la inflación. Además, el método de MCO encuentran un impacto positivo de la tasa de matrícula en la etapa primaria.

Por último, para los países de ingreso bajo, ambos métodos encuentran un impacto positivo de la tasa de matriculación en la etapa primaria, y un impacto negativo de la Inversión Directa Extranjera y de la tasa de matrícula en la etapa preprimaria.

En cuanto a las diferencias, para el total de grupos de países, entre las diferentes décadas estudiadas, se constata para la década de 1980 a 1989 por ambos métodos un impacto positivo de la tasa de crecimiento del año anterior y de la tasa de matriculación en la etapa primaria, y un impacto negativo de la inflación.

Para la década de 1990 a 1999 ambos métodos encuentran evidencias significativas de un impacto positivo de la tasa de crecimiento anterior y de la

tasa de matriculación en la etapa secundaria, y un impacto negativo de la tasa de matrícula en la etapa preprimaria.

En la primera década del siglo XXI, los dos métodos de predicción encuentran un impacto positivo de la tasa de crecimiento del año anterior y un impacto negativo de la matrícula terciaria. Además, el método de los MCG muestra una relación negativa con la inflación.

En la última década estudiada, del 2010 al 2019, el método de los MCO encuentra un impacto positivo de la matrícula secundaria, y uno negativo de la matrícula terciaria y de la inflación. El método de los MCG encuentra un impacto positivo de la tasa de crecimiento del año anterior.

Por último, para todo el período estudiado, ambos métodos encuentran una relación positiva tanto de la tasa de crecimiento del año anterior como de la matrícula secundaria, y un impacto negativo de la inflación y de la matrícula terciaria.

18. Discusión

Las estimaciones sugieren un impacto negativo de la esperanza de vida al nacer tanto para los países de ingreso alto como para la regresión para el total del período de todos los países. Para los países de ingreso mediano-alto el método de los MCO sugiere un impacto positivo, mientras que el método de los MCG presenta uno negativo. Esta diferencia puede ser resultante de que los estimadores por MCG recogen de forma más eficaz la no linealidad de esta variable. Estos resultados refuerzan estudios recientes que sugieren que puede haber una relación no lineal entre la esperanza de vida y el crecimiento: incrementar la esperanza de vida podría ser bueno para el crecimiento cuando comienza en niveles bajos, pero perjudicial cuando este aumento se produce desde niveles más altos. Esta no linealidad puede ser la causa de que el método de los MCO encuentre un impacto positivo de la esperanza de vida al nacer en el crecimiento de los países de ingreso mediano-alto, mientras que los estimadores por MCG sugieren un impacto negativo.

Kunze (2014) encuentra en su estudio este patrón. El autor afirma que la esperanza de vida afectaría al crecimiento a través de varios canales: en primer lugar, incrementa las tasas de ahorro, y por lo tanto aumenta la acumulación de capital físico. Segundo, disminuye las inversiones en la educación de los niños, ya que el consumo de la población de edad avanzada tiene relativamente mayor importancia. Tercero, reduce el capital que los padres dejan, en herencias o legados, a sus descendientes, lo que ralentiza la acumulación de capital físico. Y cuarto, afecta al gasto destinado a la educación pública, a través de los ajustes que han de hacerse a las ratios de impuestos sobre la renta. El impacto del aumento de la esperanza de vida en el crecimiento dependerá de si el aumento del ahorro es menor que la caída de las herencias, lo que ralentizaría el ahorro y, por lo tanto, la acumulación de capital físico y el crecimiento. Por el contrario, el aumento de la esperanza de vida tendrá un efecto positivo en el crecimiento si el aumento en el ahorro, unido a un ajuste de los impuestos que impidan la caída en la inversión en educación pública, compense los efectos negativos. El análisis del autor

muestra que una vida más larga podría reducir la inversión en capital humano, y por lo tanto, tener un efecto ambiguo en el crecimiento.

En cuanto a la influencia de la educación en la tasa de crecimiento del PIB, también puede apreciarse un impacto heterogéneo dependiendo del período y del grupo de países.

La tasa de matriculación en educación preprimaria parece tener un impacto negativo tanto para los países de ingreso mediano (alto y bajo) como para los de ingreso bajo, así como para el período de 1990 a 1999. Esto, probablemente debido al gasto adicional que supone para los estados, no puede sin embargo tomarse como una excusa para la promoción de esta educación, ya que como se ha comentado anteriormente en este estudio permite una asimilación mejor de los niveles de educación posteriores, que sí influyen positivamente en el crecimiento económico.

La matrícula en educación primaria tiene un impacto positivo en los países de ingreso bajo y mediano-bajo (sólo mediante el método de los MCO) y en el período de 1980 a 1989, mientras que para el resto de los períodos y grupos de países no se observa ninguna relación estadísticamente significativa de esta variable en el crecimiento económico. Esto tiene sentido, ya que en los países de ingreso alto y mediano alto, y a medida que transcurre el período estudiado, los países pertenecientes a los grupos de ingreso alto y mediano alcanzan tasas de matriculación que rondan el 100%, lo que significa que prácticamente toda su población ha pasado por esta etapa educativa y el margen de mejora de esta tasa es muy pequeño. En los países de ingreso bajo también se logran estas cifras en los últimos años del estudio, por lo que es probable que es probable que esta variable pierda su impacto positivo en los próximos años también para estos países, de la misma forma y por los mismos motivos que en el resto de los grupos de países. No hay, sin embargo, que perder de vista su importancia y trascendencia, al ser necesario completar esta etapa educativa para acceder a etapas superiores.

La tasa de matriculación en educación secundaria, según las estimaciones, impacta positivamente en el crecimiento en las décadas de 1990 y 2010, así como en el total del período. A diferencia del caso de la tasa de matriculación

en la etapa primaria, en la etapa secundaria aún sigue presente en la actualidad una notable desigualdad entre los grupos de países (la tasa de matriculación en los países de ingreso bajo ronda el 40%, frente al 100% en los países de ingreso alto), y además, las tendencias no señalan claramente que vaya a producirse una convergencia entre países. Parece lógico pensar que ante un panorama donde todos los países poseen la misma educación de nivel primario, la diferencia vendrá marcada por aquellos que posean un mayor nivel formativo en las etapas siguientes. Barro (2013) destaca la importancia de la educación secundaria y terciaria para el desarrollo económico. Expone que dado un nivel inicial de PIB per cápita, un mayor stock inicial de capital humano implica una mayor ratio de capital humano frente a capital físico, que tiende a generar un mayor crecimiento económico por dos canales: primero, un mayor capital humano facilita la absorción de nuevas tecnologías procedentes de los países líderes. Segundo, el capital humano es más difícil de ajustar que el físico, por lo que un país que posea una proporción más alta de capital humano frente a capital físico (como ocurre tras una guerra, que destruye principalmente este último) tiende a crecer más rápido ajustando hacia arriba la cantidad de capital físico.

En cuanto a la tasa de matriculación en la etapa terciaria, parece tener un impacto negativo en la regresión para el total de países en el total de período y en los subperíodos de 2000 a 2009 y de 2010 a 2019. Esto puede deberse a que en ciertos países las personas con un alto nivel educativo, especialmente las mujeres, no están bien utilizadas en los mercados laborales y a que el simple aumento de años de escolarización sin ampliar las habilidades cognitivas de la población también tiene un impacto pobre en el desarrollo económico (Hanushek, 2016).

La educación terciaria presenta también una importancia diferente en función del país del que se trate. Será de mayor importancia para los países cercanos a la frontera tecnológica, que necesitarían mayores innovaciones, a menudo provenientes de trabajadores cualificados, para aumentar su productividad. Por otro lado, los países más alejados de la frontera pueden aumentar su productividad empleando trabajadores no cualificados (Velasquez y Quispe, 2017).

Es también relevante el impacto negativo de la Inversión Directa Extranjera, en la tasa de crecimiento del PIB de los países de ingreso bajo. Como se ha comentado previamente, esta variable presenta grandes diferencias de sus valores en función del grupo de países: en 2019, los países de ingreso alto recibieron 95 veces más IDE que los de ingreso bajo, un año después, en 2020, en medio de la pandemia de COVID-19, el Banco Mundial describió la Inversión Directa Extranjera como la clave para la recuperación de la crisis (Bénétrix et al. 2023).

El hecho de que no exista una relación estadísticamente significativa entre la IDE y el crecimiento económico en los países de ingreso alto, mediano-alto y mediano-bajo está en línea con otras investigaciones como Borensztein et al. (1998) y Alfaro et al. (2004), que concluyen el mismo resultado para el caso de países con niveles de educación y de deuda financiera medios.

Una posible explicación a estas diferentes formas en las que la IDE influye en la tasa de crecimiento del PIB es lo que Baldwin (2016) denomina “la segunda desagregación”: a partir de la década de los noventa, las mejores comunicaciones permitieron a las empresas coordinar actividades extrafronterizas más complejas, lo que condujo a una revolución en la cadena de valor mundial (CVM), es decir, a la secuencia de actividades con participación de actores económicos internacionales para llevar un producto al mercado. Estos cambios en la CVM modificaron por completo la naturaleza de la IDE y sus efectos en el crecimiento económico.

Antràs (2020) sugiere dos efectos opuestos en esta dinámica: por un lado, las CVM reducen las capacidades que requiere un país para recibir IDE. Por otro lado, las CVM permiten a las corporaciones multinacionales emplear trabajadores con salarios bajos en países de ingreso bajo manteniendo al mismo tiempo los componentes de alto valor agregado del proceso de producción en países con mayores niveles medios de cualificación. El primer elemento reduciría las barreras para la industrialización, mientras que el segundo disminuiría la actualización tecnológica y los beneficios positivos asociados a la IDE.

El fuerte poder de negociación de las empresas multinacionales frente a las empresas nacionales de los países de ingreso bajo puede conducir a una situación en la que los beneficios de estas empresas aumenten, al mismo tiempo que se reducen los beneficios de las empresas de los países menos desarrollados económicamente, lo que podría ser el motivo de este impacto negativo de la IDE en el desarrollo económico de los países de ingreso bajo.

Para corregir este efecto, Bénétrix et al. (2023) sugieren fortalecer el capital humano de los países receptores, así como el desarrollo financiero, lo que permitiría atraer y beneficiarse de los componentes de alto valor agregado de las CVM y la IED asociada, en lugar de los componentes de bajo valor agregado que se impulsan actualmente en estos países.

En cuanto al impacto de la inflación, presenta evidencias significativas de tener un impacto negativo en el crecimiento económico de los países de ingreso alto y mediano, así como para los períodos de 1980 a 1989, 2000 a 2009 y 2010 a 2019, además de para la totalidad del período estudiado. Estos resultados se encuentran en línea con multitud de estudios previos (Barro, 1997; Bruno y Easterly, 1998; Motley, 1998 o Li y Zou, 2002). Además, Barro (2013) afirma que la inflación afectaría al crecimiento económico negativamente por dos canales: no sólo directamente, sino también a través de una reducción en la propensión a la inversión. Para explicar el porqué de la significación de este efecto negativo de la inflación para ciertos grupos de países y períodos y no para otros, es que esta relación inversa significativa solo sucede a partir de cierto nivel de inflación (Moreno et al., 2014).

En la actualidad y desde mediados del año 2021, la economía mundial está siendo testigo de un episodio inflacionista más persistente de los que los expertos esperaban en un inicio. El principal factor tras este incremento es el componente energético, que por los efectos indirectos de sus costes en toda la economía, esta propagando las presiones inflacionistas a cada vez más sectores. En este contexto, resultan fundamentales el comportamiento del mercado de trabajo y las expectativas frente a la inflación. Son también claves las políticas centradas en los hogares con menores ingresos, siendo estos los más vulnerables a la inflación. La política fiscal debe orientarse en este sentido, evitando un impulso fiscal generalizado y el uso de cláusulas de indexación

automáticas en las partidas de gasto y apostando por políticas que incrementen las tasas de crecimiento de la productividad y del PIB potencial (Banco de España, 2022).

Por último con respecto a la tasa de crecimiento anterior, las estimaciones muestran evidencias de su impacto positivo en el crecimiento para todos los períodos y para el total de años, este efecto positivo había sido recogido anteriormente por autores como Easterly et al. (1993) o Alesina et al. (1996). Para las regresiones por grupos de países no aparecen evidencias, probablemente por el hecho de que dentro de un mismo grupo, las tasas de los diferentes años no muestran variaciones tan grandes como para que sean determinantes.

La primera característica que puede apreciarse en el conjunto de determinantes a lo largo de las diferentes décadas estudiadas y para cada grupo de países es su heterogeneidad: el crecimiento del PIB per cápita depende de diferentes factores que varían espacial y temporalmente. Este rasgo parece chocar con la concepción formalista de una aplicación universal de la teoría neoclásica elaborada desde la perspectiva de la economía occidental. Si esta aplicación fuera posible, la tasa de matriculación primaria que influía positivamente en el crecimiento en la década de los ochenta tendría el mismo impacto en la actualidad, y las variables con significación estadística serían las mismas para todos los grupos de países.

También es posible, como se puede comprobar a través de los enfoques BLAST y GALA, conseguir un mismo objetivo de crecimiento económico a través de caminos diferentes, muchos de ellos permiten a la vez conservar el bienestar individual y social presente. La opción de la “vía dura” de desarrollo erra en considerar que renunciar a los derechos humanos, la democracia y los derechos civiles beneficia al desarrollo económico, ya que como puede apreciarse en este estudio y en otros anteriormente mencionados, variables como el derecho a la salud y a la educación o la estabilidad política de un país y la transparencia de sus instituciones favorece indudablemente al crecimiento de la renta de un país.

Además, los datos contemplados en este estudio corroboran lo expuesto en capítulos anteriores en cuanto a la convergencia internacional. Se puede observar una convergencia entre los diferentes grupos de países en las capacidades básicas, es decir, en la esperanza de vida y en la educación primaria. Sin embargo, las estimaciones sugieren que los incrementos en estas variables no resultan que un mayor crecimiento económico, por lo que aunque el trabajo en la mejora de estas capacidades es sin duda importante, no es suficiente para que los países de menores ingresos consigan alcanzar los niveles de aquellos con ingresos superiores.

Por el contrario, en capacidades avanzadas como la matrícula en educación secundaria, que ha resultado significativamente determinante tanto para el total del período como para la última década estudiada, no se observa una tendencia clara de convergencia, en incluso se aprecia una cierta divergencia entre el grupo de países de ingreso bajo y el resto de los países. Los logros en estos niveles educativos son fundamentales para una mejor absorción de las nuevas tecnologías, que permitan innovaciones que sitúen a los países como proveedores de componentes de alto valor en las CVM.

En capacidades avanzadas del ámbito de la sanidad, como el número de camas, que posibilitará una mejor salud a lo largo de toda la vida de la persona, la convergencia sólo parece clara entre los países de ingreso alto y los de ingreso mediano-alto, aumentando las diferencias con los países más pobres.

Estas desigualdades tampoco pueden justificarse o intentar abordarse desde políticas formalistas, ya que no se trata de un problema intrínseco a todas las sociedades, si no característico de un modelo económico en particular. La escasez no constituye una condición existencial del ser humano, sino una condición de la economía capitalista de mercado: en palabras de Piketty, la desigualdad depende básicamente de las políticas e instituciones.

La necesidad de acabar con estas asimetrías es indiscutible, no solo por el desarrollo humano, sino también para el crecimiento económico. En relación con la evolución del PIB, estudios empíricos avalan que la desigualdad conlleva un crecimiento económico de menor intensidad y duración, una mayor desigualdad en la propiedad de la tierra y en los ingresos está negativamente

correlacionada con el posterior crecimiento económico. Además, una redistribución de la riqueza hacia los estratos con menores ingresos de la sociedad puede inducir a un mayor impacto del crecimiento económico sobre la reducción de la pobreza. Un acceso más igualitario a los recursos conllevará que la productividad, y por tanto el PIB, crezcan en mayor medida, debido a una más eficiente utilización de los recursos y a un pleno aprovechamiento del potencial de aprendizaje tecnológico.

Para la eliminación de estas diferencias es necesario que las naciones implementen políticas pro-pobres, donde además del crecimiento económico de la población en situación de pobreza crezca en mayor proporción, provocando así una mejor distribución de la renta y la reducción de las desigualdades.

Otro factor que hace difícil la aplicación de una misma teoría a todas las economías es la situación internacional, siendo imposible en la actualidad aislar a un país, y consecuentemente a su economía, de los movimientos del resto de naciones. En primer lugar, por la influencia de la situación que ocupa un determinado país en la economía mundial, un ejemplo de esto es la Inversión Directa Extranjera, que a pesar de haber sido clave para el desarrollo económico de países como China resulta perjudicial para los países de ingreso bajo, al localizarse en sus territorios componentes de bajo valor en las cadenas de valor mundial.

Otro ejemplo lo constituye la cooperación al desarrollo y sus diferentes impactos en función de los objetivos de los países emisores. Algunas características sociopolíticas de los países receptores pueden afectar a la eficacia de las ayudas, como unas incorrectas políticas fiscales o monetarias o que los gobiernos de estos países no la distribuyan correctamente. Sin embargo, otros aspectos ajenos al país destinatario de las transferencias pueden afectar a su resultado, por ejemplo, que los países emisores tengan fines distintos a la promoción del desarrollo o la reducción de la pobreza, y localicen los recursos de acuerdo con sus propios intereses estratégicos.

El diferente impacto que sufre cada país ante un mismo fenómeno requiere que las políticas que han de desarrollarse para promover el crecimiento tengan en

cuenta las características nacionales y sociales de la economía en cuestión. Por ejemplo, ante un aumento de la longevidad en una buena parte del mundo, tanto en regiones de alto crecimiento económico como en aquellas con un crecimiento más bajo, las medidas de crecimiento deberán tener en cuenta factores como el número de camas de hospital, que afectará a la salud, o el tipo de legados o herencias que los ascendientes dejen a sus descendientes.

Multitud de instituciones y políticas se diseñan e implementan en base a suposiciones específicas sobre el comportamiento humano, según las cuales éstos solo actúan de forma racional si buscan la maximización de su bienestar individual, asumiendo que todas las demás personas se comportan de la misma manera. Sin embargo, es posible partir de una visión más rica del comportamiento y la motivación humanos. Un aspecto central del enfoque centrado en el desarrollo humano es el énfasis en la capacidad de las personas para participar de manera individual y colectiva en las deliberaciones públicas, sometiendo las creencias predominantes y las presuntas razones a un examen crítico y conservando aquellas que lo superan.

A pesar de una creciente incertidumbre debido a nuevas fuentes como las desigualdades y presiones de nuestros tiempos, la búsqueda de transformaciones sociales para aliviar estas presiones y una polarización generalizada que retrasa las actuaciones requeridas para el cambio, las respuestas a la COVID-19 son un ejemplo de que las políticas enfocadas en las personas pueden culminar en mejoras sustanciales en el bienestar humano. La pandemia ha contribuido a situar como prioridad ciertas preocupaciones anteriormente no contempladas, como la reducción de las desigualdades digitales.

Enfocar las políticas y reforzar las instituciones hacia el desarrollo integral y el bienestar humano sigue dependiendo enteramente de los seres humanos y, a su vez, promoverá el crecimiento económico, al influir en él positivamente aspectos no directamente económicos, como la salud o la educación. Por ejemplo, Intentar promover la educación secundaria y terciaria y el cierre de la brecha tecnológica en los países más vulnerables permitirá la asimilación de nuevas tecnologías, que a su vez repercutirá en la posibilidad de situar en aquellas economías eslabones de alto valor añadido en las CVM como son las

nuevas tecnologías, hoy radicadas únicamente en países de ingreso alto o mediano, como se ha podido ver en los datos expuestos.

19. Conclusiones

Existen acusadas desigualdades entre el nivel de desarrollo de los diferentes países del mundo. Estas diferencias se reflejan en las tres dimensiones que componen el Índice de Desarrollo Humano: salud, educación y nivel de ingresos.

Las visiones más estrictas del desarrollo lo identifican con el crecimiento del producto interior bruto (PIB) de un país, en contra del enfoque de autores como Amartya Sen (1999), que concibe el desarrollo como un proceso de expansión de las libertades reales y que exige la eliminación de las principales fuentes de privación de libertad: pobreza y tiranía, falta de oportunidades económicas y carencias sociales sistemáticas.

Para analizar las desigualdades es importante tener en cuenta los niveles de ingreso y la riqueza existente, pero hay que ir más allá en otros aspectos del desarrollo humano, y en los mecanismos que conducen a dichas diferencias.

El objetivo de este trabajo ha sido doble, primero, explorar los determinantes que influyen en el desarrollo humano y en el crecimiento económico, para establecer por qué el ingreso no es el único factor importante para el progreso de las sociedades. Y segundo, analizar las causas de las diferencias económicas y sociales y como estas pueden reducirse.

Para ello, se ha comenzado realizando una revisión de las teorías existentes, tanto de las teorías sobre desarrollo humano como de las de crecimiento económico, medido normalmente por el crecimiento del PIB. Además también se han contemplado elementos que afectan a ambos como las políticas económicas y sociales, la visión actual sobre el desarrollo, el estado de las desigualdades y las perspectivas de éstas en un nuevo contexto de incertidumbre imperante. Después, se han utilizado regresiones estadísticas para estudiar los determinantes del crecimiento en las cuatro últimas décadas, tanto para el total de economías como para los cuatro grupos de países que establece el Banco Mundial en función del nivel de ingresos.

Se ha podido comprobar que los determinantes del crecimiento económico varían en función del tiempo y también del espacio. La educación primaria, que resultaba determinante hace unas décadas ha cedido su importancia para el desarrollo a niveles de educación superiores y la esperanza de vida ha pasado de ejercer un impacto positivo, por una mejor salud de la fuerza laboral, a uno negativo por los costes adicionales que conlleva el envejecimiento de la población. Debido a esto, parece evidente que una mera transposición de los principios o teorías económicas desarrolladas por economistas occidentales en base a las dinámicas de sus propios países no es admisible.

La economía es un ámbito multidimensional y complejo que aparece integrado o incrustado en una totalidad que es la sociedad o cultura. Partiendo de este precepto de la antropología económica un sistema económico no puede ni entenderse ni explicarse en su totalidad y complejidad si se aborda de manera separada del “todo” al que pertenece.

La manera en qué un determinado factor afecta al crecimiento no puede ser estudiada universalmente, si no que se requiere un análisis más exhaustivo de las características sociales de la economía que se pretenda estudiar. Factores culturales, como la mayor propensión al ahorro o capacidad de trabajo de la población China, provocan que una misma política económica pueda tener consecuencias diferentes al ser aplicada en uno u otro país. Del mismo modo, la concreta división del trabajo doméstico en una determinada sociedad puede llevar a la infrautilización de personas cualificadas, repercutiendo negativamente en el crecimiento del producto nacional.

Intentar modernizar en el pasado siglo XX a algunos países del llamado Tercer Mundo en base a las formas económicas occidentales trajo consigo consecuencias negativas no esperadas, como el incremento de los estándares de consumo sin relación con la productividad local o presiones migratorias provocadas por individuos moviéndose directamente a los países de los que proviene esta modernidad.

Sin embargo, a pesar de la importancia de favorecer el crecimiento del Producto Interior Bruto de una nación, no hay que olvidar que el fomento del crecimiento económico constituye un medio y no un fin en sí mismo, la

importancia es que se constituya como un instrumento para lograr el desarrollo humano integral.

Los vínculos entre crecimiento económico y desarrollo humano no son automáticos, y requieren que este crecimiento se exprese en el ejercicio de los derechos humanos, de las oportunidades y de las opciones de calidad de vida. El crecimiento económico es necesario, pero no suficiente para el desarrollo.

El hincapié en el capital humano, y particularmente en el progreso de las destrezas y de la capacidad productiva de la población, ha ayudado a una humanización de la concepción de desarrollo.

Es posible reducir las desigualdades del desarrollo humano de forma sostenible, pero cada país presenta sus propias circunstancias particulares y no existe una vía universal para lograr este objetivo. A pesar de que las consecuencias globales del cambio climático y tecnológico, sus efectos varían según los países. Debido a esto, son necesarios diferentes elementos para el diseño de un itinerario específico para cada país, basado en las diversas características de los impulsores de la desigualdad en las diferentes dimensiones: ingresos, salud y educación, entre otras. Los países deben elegir las que resulten más apropiadas y viables desde el punto de vista político entre el conjunto de políticas disponibles en cada dimensión, teniendo en cuenta su contexto y sus instituciones.

Para reducir las desigualdades, se debe evitar cometer los errores que han provocado la situación actual, sin anteponer el ingreso al resto de necesidades humanas y sin dejar a nadie, en especial a la población más vulnerable, atrás. El ser humano ha construido el sistema que ha creado la pobreza, y de la misma manera puede ser capaz de desmantelarlo.

“No podemos resolver nuestros problemas con el mismo pensamiento que usamos cuando los creamos”. – Albert Einstein

20. Bibliografía y referencias

- Aaberge R., C. André, A. Boschini, L. Calmfors, K. Gunnarsson, M. Hermansen, A. Langørgen, P. Lindgren, C. Orsetta, J. Pareliussen, P-O Robling, J. Roine y J. E. Sjøgaard. (2018). Increasing Income Inequality in the Nordics. *Nordic Economic Policy Review 2018*.
- Abdalla, S. M., Maani, N., Ettman, C. K. y Galea, S. (2020). Claiming Health as a Public Good in the Post-Covid-19 Era. *Development* 63(2), 200-204.
- Aghion, P., A. Alesina, and F. Trebbi. (2007). *Democracy, Technology and Growth*. Cambridge University Press.
- Aiyar, S.S. y C. Ebeke. (2019). Inequality of Opportunity, Inequality of Income and Economic Growth. *IMF Working Paper* 19/34.
- Akmal, M. y L. Pritchett. (2019). Learning Equity Requires More than Equality: Learning Goals and Achievement Gaps between the Rich and the Poor in Five Developing Countries. *Working Paper 504. Center for Global Development*.
- Alcidi, C. (2019). Economic Integration and Income Convergence in the EU. *Intereconomics*, 54, 5-11.
- Alesina, A., Devleeschauwer, A., Easterly, W., Kurlat, S., Wacziarg, R. (2003). Fractionalization. *Journal of Economic Growth*, 8 (2), 155–194.
- Alesina, A., Harnoss, J. y Rapoport, H. 2015. Birthplace Diversity and Economic Prosperity. *National Bureau of Economic Research Working Paper* 18699.
- Alesina, A., Rodrik, D. (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 109 (2), 465–490.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. y Sayek, S. (2003). FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets. *Journal of International Economics*, 64, 89-112.
- Aliena, R. (1993). Once hipótesis sobre el estado de bienestar y la política social. *Cuadernos de Trabajo social*, 6, 9-23.
- Allen, M. (2021). Social Capital UnMASCed: The Role of Social Capital in State-Level Economic Growth. *Honors Theses*, paper 1305.
- Alvaredo, F., L. Chancel, T. Piketty, E. Sáez y G. Zucman (eds). (2018). *World Inequality Report 2018*. Belknap Press.
- Andrés, J. y Doménech, R. (2020). La convergencia en los modelos de crecimiento económico: Una interpretación de la evidencia empírica. *Ekonomiaz*, 35.
- Antràs, P. (2020). Conceptual Aspects of Global Value Chains. *Background paper, World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*.

- Arcand, J.L., E. Berkes y U. Panizza. (2015). Too Much Finance? *Journal of Economic Growth* 20(2), 105-148.
- Atkinson, A.B. (2015). *Desigualdad: ¿Qué podemos hacer?* Fondo de Cultura Económica de México.
- Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Belknap Press of Harvard University Press.
- Banco Mundial. (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*.
- Barro, R. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 407–443.
- Barro, R. (1996). “Democracy and growth”. *Journal of Economic Growth* 1 (1), 1–27.
- Barro, R. (1996). Democracy and growth. *Journal of Economic Growth* 1 (1), 1–27.
- Barro, R. (2003). Determinants of Economic Growth in a Panel of Countries. *Annals of Economics and Finance*, 4(2), 231-274.
- Barro, R. (2013). Education and Economic Growth. *Annals of economics and finance*, 14(2), 301-328.
- Barro, R. (2013). Inflation and Economic Growth. *Annals of Economics and Finance*, 14(1), 121-144.
- Barro, R., Lee, J.-W. (1994). Sources of economic growth (with commentary). *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 1–57.
- Barro, Robert J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *The Journal of Political Economy*, 98 (5), S103-S125.
- Barth, F. (1967). Economic spheres in Darfur. *Themes in economic anthropology*. 149-174.
- Basu, K. (2019). New Technology and Increasing Returns: The End of the Antitrust Century? *IZA Policy Paper 146*. Institute of Labor Economics.
- Beck, T., Levine, R. (2004). Stock market, banks, and growth: Panel evidence. *Journal of Banking and Finance*, 28 (3), 423–442.
- Bekaert, G., Harvey, C., Lundblad, C. (2001). Does financial liberalization spur growth? *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 8245.
- Bell, D. (1987). *El Advenimiento de la Sociedad Post-Industrial*. Alianza Editorial.
- Bénétrix, A., Pallan, H. y Panizza, U. (2023). The Elusive Link Between FDI and Economic Growth. *World Bank Group*, policy research paper 10422.

- Bergensen, A. (1984). *Long Waves of Colonial Expansions and Contractions in Studies of the Modern World-Systems*. Academic Press.
- Bernardi, F. y G. Ballarino (eds.). (2016). *Education, Occupation and Social Origin: A Comparative Analysis of the Transmission of Socio-Economic Inequalities*. Edward Elgar Publishing.
- Berthe, A. y L. Elie. (2015). Mechanisms Explaining the Impact of Economic Inequality on Environmental Deterioration. *Ecological Economics* 116(C), 191-200.
- Berthelemy, J., Varoudakis, A. (1996). Economic growth, convergence clubs, and the role of financial development. *Oxford Economic Papers* 48, 300–328.
- Betkowski, B. (2018). “How Drones Could Improve Crop Damage Estimates”. Phys.org, 27 de abril.
- Black, S.E. y P.J. Devereux. (2011). “Recent Developments in Intergenerational Mobility”. En O. Ashenfelter y D. Card (eds.), *Handbook of Labor Economics*. Elsevier.
- Blattner, N. y George S. (1989). *Foreign labour, growth and productivity: The case of Switzerland*. En Ian Gordon and Anthony P Thirwall (Eds) *European factor mobility: Trends and consequences*. MacMillan.
- Bloom, D., Canning, D., Sevilla, J. (2004). The effect of health on economic growth: A production function approach. *World Development* 32 (1), 1–13.
- Bloom, D., Malaney, P. (1998). Macroeconomic consequences of the Russian mortality crisis. *World Development* 26 (11), 2073–2085.
- Bloom, D., Sachs, J. (1998). *Geography, demography, and economic growth in Africa*. Mimeo, Harvard Institute for International Development.
- Bolt, J., R. Inklaar, H. de Jong y J.L. van Zanden. (2018). *Base de datos del proyecto Maddison, versión 2018*. Universidad de Groningen, proyecto Maddison, Groningen, Países Bajos.
- Boni, A. (2007). Las propuestas del enfoque de la ayuda inclusiva. Revisando el poder y las relaciones del sistema de cooperación internacional. *Ágora - Revista de Ciencias Sociales* 16, 193-207.
- Boone, P. (1996). Politics and the effectiveness of foreign aid. *European Economic Review*, 40, 289-329.
- Borensztein, E., De Gregorio, J. and Lee, J. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115-135.
- Borjas, G. (1995). The economic benefits from immigration. *Journal of Economic Perspectives*, 9, 3-22.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of Capital. En J.G. Richardson (Ed.) *Handbook of theory and research for the sociology of education* (240-268). Greenwood.

- Bretschger, L. (2001). Labor supply, migration, and long-term development. *Open Economies Review* 12(1), 5-27.
- Bruno, M., Easterly, W. (1998). Inflation crises and long-run growth. *Journal of Monetary Economics* 41(1), 3–26.
- Brynjolfsson, E., T. Mitchell y D. Rock. (2018). What Can Machines Learn and What Does It Mean for Occupations and the Economy? *AEA Papers and Proceedings* 108, 43-47.
- Burnside, C. y Dollar, D. (1997). Aid, Policies, and Growth. *Macroeconomics and Growth Division Policy Research Department, World Bank*, Working paper 1777.
- Bury, J. (1971). *La idea de progreso*. Alianza Editorial.
- Butera, S. (2019). Rwandan Central Bank Studying Ways of Issuing Digital Currency. *BNN Bloomberg*, 22 de agosto.
- Butler, J. (2019). Judith Butler: The Backlash against ‘Gender Ideology’ Must Stop. *New Statesman America*, 21 de enero.
- Calabuig, C. y de los Llanos, M. (2010). *La cooperación internacional para el desarrollo*. Editorial Universitat Politècnica de València.
- Cardona, O.D., M.K. van Aalst, J. Birkmann, M. Fordham, G. McGregor, R. Perez, R.S. Pulwarty, E.L.F. Schipper y B.T. Sinh. (2012). Determinants of Risk: Exposure and Vulnerability. En C.B. Field, V. Barros, T.F. Stocker, D. Qin, D.J. Dokken, K.L. Ebi, M.D. Mastrandrea, K.J. Mach, G.-K. Plattner, S.K. Allen, M. Tignor y P.M. Midgley (eds.), *A Special Report of Working Groups I and II of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge University Press.
- Carrillo Álvarez, E. y Riera Romani, J. (2017). Measuring social capital: further insights. *Gaceta Sanitaria*, 31(1), 57-61.
- Case, A. y C. Paxson. (2008). Height, Health, and Cognitive Function at Older Ages. *American Economic Review*, 98(2), 463-467.
- Case, A. y C. Paxson. (2010). Causes and Consequences of Early-Life Health. *Demography* 47(1), S65–S85.
- Caselli, F., Esquivel, G., Lefort, F. (1996). Reopening the convergence debate: a new look at cross country growth empirics. *Journal of Economic Growth* 1 (3), 363–389
- Cass, D. (1965). Optimum growth in an aggregative model of capital accumulation, *Review of Economic Studies*, 32, 233-240.
- Cederman, L.E., K.S. Gleditsch y H. Buhaug. (2013). *Inequality, Grievances, and Civil War*. Cambridge University Press.
- Ceriani, L. y Verme, P. (2012), The origins of the Gini index: extracts from *Variabilità e Mutabilità* (1912) by Corrado Gini. *The Journal of Economic Inequality*, 10(3), 421-443.

- Chadwick, A. (2017). *The Hybrid Media System: Politics and Power*, 2.^a ed. Oxford University Press.
- Chadwick, L. y G. Solon. (2002). Intergenerational Income Mobility among Daughters. *American Economic Review* 92(1), 335-344.
- Chaigneau, T. y K. Brown. (2016). Challenging the Win-Win Discourse on Conservation and Development: Analyzing Support for Marine Protected Areas. *Ecology and Society* 21(1), 36.
- Chamorro-Premuzic, T. (2013). Why Do So Many Incompetent Men Become Leaders? *Harvard Business Review*, 22 de agosto.
- Chancel, L. (2017). *Insoutenables inégalités: Pour une justice sociale et environnementale*. Les Petits Matins.
- Chancel, L. y T. Piketty. 2015. Carbon and Inequality: from Kyoto to Paris: Trends in the Global Inequality of Carbon Emissions (1998-2013) & Prospects for an Equitable Adaptation Fund. *Working Paper 2015/7. World Inequality Lab, París*.
- Chancel, L., R. Clarke y A. Gethin. (2017). World Inequality Report 2018 Technical Notes for Figures and Tables. *WID. world Technical Note 2017/8. World Inequality Database*.
- Chen, P., L. Karabarbounis y B. Neiman. (2017). The Global Rise of Corporate Saving. *Journal of Monetary Economics* 89, 1-19.
- Cheng, S., B. Chauhan y S. Chintala. (2019). The Rise of Programming and the Stalled Gender Revolution. *Sociological Science* 6, 321-351.
- Comte, A. (1844). *Discurso sobre el espíritu positivo*. Editorial verbum.
- Conceição, P. (2019). Fear and Loathing of Technological Progress? Leveraging Science and Innovation for the Implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development. En A. Baimenov y P. Liverakos (eds.), *Public Service Excellence in the 21st Century*. Palgrave Macmillan.
- Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. (2021). *Risk of Instability, Tension Growing, Amid Glaring Inequalities in Global Covid-19 Recovery, Top United Nations Officials Warn Security Council*.
- Corak, M. (2013). Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. *Journal of Economic Perspectives* 27(3), 79-102.
- Cuadrado-Roura, J. (2010). *Política económica. Elaboración, objetivos e instrumentos*. McGraw-Hill.
- Dao, M.C., M. Das, Koczan, Z. y Lian, W. (2017). Why Is Labor Receiving a Smaller Share of Global Income? Theory and Empirical Evidence. *IMF Working Paper WP/17/169*.
- De Laubier, P. (1984). *La Politique sociale dans les sociétés industrielles. 1800 à nos jours*. Economica.

- De Loecker, J. y J. Eeckhout. (2017). The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. *NBER Working Paper* 23687.
- Deaton, A. (2013). *El Gran Escape: Salud, riqueza y los orígenes de la desigualdad*. Princeton University Press.
- Devereux, S. (2009). Why Does Famine Persist in Africa? *Food Security* 1:25.
- Díez, M.F.J., J. Fan y C. Villegas-Sánchez. (2019). Global Declining Competition. *IMF Working Paper* WP/19/82.
- Donou-Adonsou, F. (2019). Technology, education, and economic growth in Sub-Saharan Africa. *Telecommunications Policy*, 43(4), 353-360.
- Drinkwater, S., Levine, P., Lotti, E. y Pearlman, J. (6-7 de Diciembre de 2002). *The economic impact of migration: A survey*. Second Workshop of the Fifth Framework Programme Project "European Enlargement: The Impact of EastWest Migration on Growth and Employment", Viena.
- Durkheim, E. (1987). *La división del trabajo social*. Ediciones Arkal.
- Durlauf, S., Johnson, P. y Temple, J. (2005). Growth Econometrics. *Handbook of Economic Growth*, vol.1, 555-677.
- Easterly, W., Levine, R. (1997). Africa's growth tragedy: Policies and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1203–1250.
- Easterly, W., Levine, R. (2001). It's not factor accumulation: Stylized facts and growth models. *World Bank Economic Review* 15, 177–219.
- Esteve, F. (2008): Un paseo de ida y vuelta por la economía de la felicidad. En R. Muñoz de Bustillo (ed.). *El Estado de Bienestar en el cambio de siglo*. Alianza Editorial
- Fernández Riquelme, S., (2011). Política social y desarrollo humano. La nueva cuestión social del siglo XXI. Nómadas. *Critical Journal of Social and Juridical Sciences*, 29(1).
- Ferreira, F., N. Lustig y D. Teles. (2015). Appraising CrossNational Income Inequality Databases: An Introduction. *Journal of Economic Inequality* 13(4), 497-526
- Ferrera, M. (1998). *The four 'Social Europes': between universalism and selectivity*. Macmillan.
- Firth, R. (1959). *Social Change in Tikopia. Re-study of a Polynesian Community after a Generation*. George Allen & Unwin Ltd.
- Firth, R. (1966). *Housekeeping among Malay Peasants*. Humanity Press.
- Flora, P. (1993). *The national welfare states and European integration*. Social Exchange and Welfare Development.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). (2021). *Monitor Fisca*, abril de 2021.

- Forbes, K. (2000). A reassessment of the relationship between inequality and growth. *American Economic Review* 90 (4), 869–887.
- Galán, M. & Sanahuja, J. (1999). El sistema internacional de cooperación al desarrollo: una aproximación a sus actores e instrumentos. *CIDEAL*.
- Gallup, J., Mellinger, A., Sachs, J. (2000). The economic burden of malaria. *Harvard University, Center for International Development Working Paper No. 1*.
- García, J.L., J.J. Heckman, D.E. Leaf y M.J. Prados. (2016). The Life-cycle Benefits of an Influential Early Childhood Program. *Oficina Nacional de Investigaciones Económicas Working Paper 22993*.
- Gentilini, U., Almenfi, M., Blomquist, J., Dale, P., Giuffra, L. D. I. F., Desai, V., Fontenez, M. B. et al. (2021). Social Protection and Jobs Responses to Covid-19: A Real-Time Review of Country Measures. *Banco Mundial*.
- Giraldo-Luque, S., Fernández-García, N. y Pérez Arce, J.C. (2018). La centralidad temática de la movilización #Niunamenos en Twitter. *El profesional de la información* 27(1).
- González González, M. (2019). Género y trabajo en los contact centers. Paradigma de feminización laboral. *methaodos.revista de ciencias sociales*, 7 (2): 261-273.
- González González, M. (2021). Perspectiva de género en las empresas. Hacia la igualdad laboral a través de la responsabilidad social empresarial. *Cuestiones de género: de la igualdad y la diferencia*, 16, 708-728.
- Gujarati, D. y Porter, D. (2009). *Basic Econometrics*. Mcgraw-Hill.
- Habibi, F., Zabardast, M. (2020). Digitalization, education and economic growth: A comparative analysis of Middle East and OECD countries. *Technology in Society*, 63.
- Hall, R. y Jones, C. (1999). Why Do Some Countries Produce so much Output per Worker than Others. *Quarterly Journal of Economics* 114 (1). 83-116.
- Hall, R., Jones, C. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others?. *Quarterly Journal of Economics* 114 (1), 83–116.
- Hamoudi, A., Sachs, J. (2000). Economic consequences of health status: A review of the evidence. *Harvard University, CID Working Paper No. 30*.
- Hanushek, E. (2016). Will more higher education improve economic growth? *Oxford Review of Economic Policy*, 32(4), 538–552.
- Hanushek, E., Kimko, D. (2000). Schooling, labor-force quality, and the growth of nations. *American Economic Review*, 90 (5), 1184–1208.
- Haque, N. y Se-Jik K. (1995). Human capital flight: Impact of migration on income and growth. *IMF Staff Papers* 42(3), 577-607.

- Hawtrey, R. G. (1926). *The Economic Problem*. Longmans, Green and Co.
- Heckman, J.J. y P. Carneiro. (2003). Human Capital Policy. *Oficina Nacional de Investigaciones Económicas Working Paper 9495*.
- Herskovits, Melville J. (1952). *Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics*. Knopf.
- Hilbert, M. (2019). Making New Technologies Work for Equality. Documento de antecedentes elaborado para el Informe sobre Desarrollo Humano 2019. *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*.
- Hjerpe, R. (2003). Social Capital and Economic Growth Revisited. *VATT Discussion Paper 307*.
- Hodgson, G. M. (2011). ¿Qué son las instituciones? *Revista CS*, 8, 17-53.
- Hoegh-Guldberg, O., D. Jacob, M. Taylor, M. Bindi, S. Brown, I. Camilloni, A. Diedhiou, R. Djalante, K. Ebi, F. Engelbrecht, J. Guiot et al. (2018). Impacts of 1.5 °C Global Warming on Natural and Human Systems. En V. Masson-Delmotte, P. Zhai, H.-O. Pörtner, D. Roberts, J. Skea, P.R. Shukla, A. Pirani, W. Moufouma-Okia, C. Péan, R. Pidcock, S. Connors, J.B.R. Matthews, Y. Chen, X. Zhou, M.I. Gomis, E. Lonnoy, T. Maycock, M. Tignor y T. Waterfield (eds.), *Global Warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the Impacts of Global Warming of 1.5°C Above Pre-Industrial Levels and Related Global Greenhouse Gas Emission Pathways, in the Context of Strengthening the Global Response to the Threat of Climate Change, Sustainable Development, and Efforts to Eradicate Poverty*. Cambridge University Press.
- IEP (Institute for Economics and Peace). (2020). *Positive Peace Report 2020: Analysing the Factors That Sustain Peace*.
- International Organization for Migration. (2022). *World Migration Report 2022*.
- Jaumotte, F., Koloskova, K. y Saxena, S. (2016). Impact of Migration on Income Levels in Advanced Economies. *International Monetary Fund Spillover Note 8*.
- Kakwani, N., Khamdker, S., y Son, H. (2004). Pro-poor growth: concepts and measurements with country case studies. *Brasilia: International Poverty Centre Working Paper 1*.
- Karabarbounis, L. y Neiman, B. (2013). The Global Decline of the Labor Share. *Quarterly Journal of Economics* 129(1), 61-103.
- Kelley, A., Schmidt, R. (1995). Aggregate population and economic growth correlations: The role of the components of demographic change. *Demography* 32, 543–555.
- King, E. y Hill, A. (2003). *Women's education in developing countries*. World Bank Books.
- Knowles, S. (2001). Inequality and economic growth: The empirical relationship reconsidered in the light of comparable data. *CREDIT Research Paper 01/03*.

- Knowles, S. (2001). Inequality and economic growth: The empirical relationship reconsidered in the light of comparable data. *CREDIT Research Paper 01/03*.
- Korinek, A. y J. Stiglitz, J. (2017). Artificial Intelligence and Its Implications for Income Distribution and Unemployment. *NBER Working Paper 24174*.
- Kormendi, R., Meguire, P. (1985). Macroeconomic determinants of growth: Cross country evidence. *Journal of Monetary Economics* 16 (2), 141–163.
- Kosarev, V., Pavlov, P. y Kaukin, A. (2019). Social Capital as a Factor of Economic Growth in the Regions of Russia. *Economic Policy*, 5, issue , p. 124-149.
- Krueger, A., Lindahl, M. (2001). Education for growth: Why and for whom. *Journal of Economic Literature* 39 (4), 1101–1136.
- Kudlyak, M. (2002). *Foreign aid and growth: Do the transition economies have a different story to tell?* Economic Education and Research Consortium.
- Kumar, A. y T. Rahman. (5-7 de agosto 2018). *Can a Women's Rural Livelihood Program Improve Mental Health? Experimental Evidence from India*. [Comunicación en congreso] Reunión Anual de la Agricultural and Applied Economics Association, Washington, DC.
- Kunze, L. (2014). Life expectancy and economic growth. *Journal of Macroeconomics*, 39, 54-65.
- Kunze, L. (2014). Life expectancy and economic growth. *Journal of Macroeconomics*, 39, 54-65.
- Kus, B. (2012). Financialisation and Income Inequality in OECD Nations: 1995-2007. *Economic and Social Review* 43(4), 477-495.
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review* 45(1), 1-28.
- Langer, A. (2005). Horizontal Inequalities and Violent Conflict. *Informe sobre Côte d'Ivoire*. Documento ocasional 2005/32.
- Langer, A. y F. Stewart. (2015). Regional Imbalances, Horizontal Inequalities, and Violent Conflicts: Insights from Four West African Countries. *Banco Mundial*.
- Le Quéré, C., R.M. Andrew, P. Friedlingstein, S. Sitch, J. Hauck, J. Pongratz, P.A. Pickers, J.I. Korsbakken, G.P. Peters, J.G. Canadell y A. Arneeth. (2018). Global Carbon Budget 2018. *Earth System Science Data*, 10(4).
- Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. *Handbook of Economic Growth* 1, 865-934.
- Levine, R., Zervos, S. (1998). Stock markets, banks and economic growth. *American Economic Review*, 88 (3), 537–558.

- Lewis, A. (1955). *La teoría del crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Li, H., Zou, H.-F. (2002). Inflation, growth, and income distribution: A cross country study. *Annals of Economics and Finance* 3 (1), 85–101.
- Lian, W., N. Novta, E. Pugacheva, Y. Timmer y P. Topalova. (2019). The Price of Capital Goods: A Driver of Investment under Threat. *IMF Working Paper WP/19/134*.
- Lipset, S. (1959). Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *The American Political Science Review*, 53, 69-105.
- Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. *Boletín Oficial del Estado*, 4 de mayo de 2006.
- Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre, por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. *Boletín Oficial del Estado*, 30 de diciembre de 2020.
- Lorenz, M.O. (1905). Methods for Measuring Concentration of Wealth. *Journal of the American Statistical Association*, 9(70), 209-219.
- Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, (22), 3-42.
- Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics* 22(1), 3-42.
- Lundborg, P. y Paul S. (2000). International migration and growth in developed countries: A theoretical analysis. *Economica* 67(268), 579-604.
- Lundborg, P. y Paul S. (1998). The growth and welfare effects of international mass migration. Stockholm. *Trade Union Institute for Economic Research*, Working Paper No 146.
- Makiyan, S. N., karbalaeei badi, F., & Bahrami, F. (2021). Social Capital and Economic Growth: A Comparative Study between High and Low Social Capital Countries. *Quarterly Journal of The Macro and Strategic Policies*, 9(33), 184-209.
- Malinowski, B. (1921). *The primitive economics of the Trobriand Islanders*. MacMillan and Company.
- Malthus, R. (1820) 1998. *Principios de economía política*. Fondo de Cultura Económica de España.
- Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, D.N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 107 (2), 407–437.
- Masters, W., McMillan, M. (2001). Climate and scale in economic growth. *Journal of Economic Growth*, 6 (3), 167–186.

- Masud, N. y Yontcheva, B. (2005). Does Foreign Aid Reduce Poverty? Empirical Evidence from Nongovernmental and Bilateral Aid *International Monetary Fund Working Paper* 05/100.
- Medina, F. y Galván, M. (2014). ¿Qué es el crecimiento propobre? Fundamentos teóricos y metodologías para su medición. *CEPAL – Serie Estudios Estadísticos*, 89.
- Medina, L. y Schneider, F. (2018). Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? *IMF Working Paper* 2018/017.
- Méndez Ramos, F. 2019. Uncertainty in Ex-Ante Poverty and Income Distribution: Insights from Output Growth and Natural Resource Country Typologies. *Banco Mundial Policy Research Working Paper* 8841.
- Metz, C. (2019). Is Ethical AI Even Possible? *New York Times*, 1 de marzo.
- Moazed, A. y N.L. Johnson. (2016). Modern Monopolies: What It Takes to Dominate the 21st Century Economy. Nueva York, NY: St. Martin's Press.
- Mochón Morcillo, F. (2006). Globalización: retos de cara al futuro. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, 50-51: 51-83.
- Moix, M. (1980). Algunas precisiones sobre el concepto de la política social como disciplina científica. Su definición. *Revista de Política social*, 127.
- Mokyr, J. (2002). *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princeton University Press.
- Molina, J.L. y Valenzuela-García, H. (2007). *Invitación a la antropología económica*. Edicions Bellaterra.
- Moody, C. (2006). Migration and Economic Growth: a 21st Century Perspective. *New Zealand Treasury Working Paper*, No. 06/02.
- Moreno-Brid, J., Rivas, J., y Villarreal, F. (2014). Inflación y crecimiento económico. *Investigación económica*, 73(290), 3-23.
- Morillas, J. (2009). Los determinantes del crecimiento económico en el siglo XXI: El papel de las Instituciones y la Cooperación al Desarrollo. *Colección H+D para el desarrollo*, 7.
- Motley, B. (1998). Growth and inflation: A cross-country study. *FRBSF Economic Review* 1.
- Muñoz Boudet, A.M., P. Buitrago, B. Leroy De La Briere, D.L. Newhouse, E.C. Rubiano Matulevich, K. Scott y P. Suárez Becerra. (2018). Gender Differences in Poverty and Household Composition through the Life-Cycle: A Global Perspective. *Policy Research Working Paper* 8360.
- Muñoz de Bustillo, R. (2009). La visión del desarrollo social en el siglo XXI. *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, 39-86.

- Naciones Unidas (2015). *Informe de los Objetivos de Desarrollo del Milenio*.
- Narayan, A., R. Van der Weide, A. Cojocar, C. Lakner, S. Redaelli, D.G. Mahler, R.G.N. Ramasubbaiah y S. Thewissen. (2018). *Fair Progress?: Economic Mobility across Generations Around the World*. Banco Mundial.
- Narayan, P, Narayan, S. and Smyth, R. (2011), Does democracy facilitate economic growth or does economic growth facilitate democracy? An empirical study of Sub-Saharan Africa. *Economic Modelling*, 28, issue 3, 900-910.
- Narotzky, S. (2003). Economía y cultura la dialéctica de la antropología económica. *Quaderns de l'Institut Català d'Antropologia*, 19, 133-143.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Development*. Cambridge University Press.
- Nussbaum, M.C. (2001). *Las mujeres y el desarrollo humano. El enfoque de las capacidades, Vol. 3*. Herder Editorial.
- O'Connor, A. (2019). How Artificial Intelligence Could Transform Medicine. *New York Times*, 11 de marzo.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). (2017). *The Pursuit of Gender Equality: An Uphill Battle*. París.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y OIT (Organización Internacional del Trabajo). (2019). *Tackling Vulnerability in the Informal Economy*. Estudios del Centro de Desarrollo.
- OIT. (2018). *Informe Mundial sobre Salarios 2018/19: ¿Qué hay detrás de la brecha salarial de género?*
- Okun, A.M. (1975). *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Brookings Institution Press.
- OMS (Organización Mundial de la Salud). (2018). Cambio climático y salud. *Datos y cifras*.
- ONU Mujeres (Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres) y UIP (Unión Interparlamentaria). (2019). *Mujeres en la política: 2019*.
- ONU-DAES (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas). (2009). *Creating an Inclusive Society: Practical Strategies to Promote Social Integration*.
- Ortega, F. y Giovanni P. (2014). Openness and Income: The Role of Trade and Migration. *Journal of International Economics* 92, 231–251.
- Ortiz, S. (1973). *Uncertainties in Peasant Farming. A Colombian Case*. The Athlone Press.

- Peri, G. (2011). The Effect of Immigration on Productivity: Evidence from US States. *Review of Economics and Statistics*, 94 (1), 348–358.
- Pickett, K.E., J. Mookherjee y R.G. Wilkinson. (2005). Adolescent Birth Rates, Total Homicides, and Income Inequality in Rich Countries. *American Journal of Public Health* 95(7), 1181-1183.
- Piketty, T. (2006). The Kuznets Curve: Yesterday and Tomorrow. En A.V. Banerjee, R. Benamou y D. Mookherjee (eds.), *Understanding Poverty*. Oxford University Press.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) y OPHI (Oxford Poverty and Human Development Initiative). (2020). *Índice de Pobreza Multidimensional global 2020: Trazar caminos para salir de la pobreza multidimensional: Lograr los ODS*.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). (2022). *Las nuevas amenazas para la seguridad humana en el Antropoceno exigen una mayor solidaridad*.
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*. Farrar & Rinehart.
- Polanyi, K. (1977). *The Livelihood of Man*. Academic Press.
- Prebisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. United Nations.
- Pretis, F., M. Schwarz, K. Tang, K. Haustein y M.R. Allen. (2018). Uncertain Impacts on Economic Growth When Stabilizing Global Temperatures at 1.5 C or 2 C Warming. *Philosophical Transactions of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences* 376(2119)
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2019). *Informe sobre el Desarrollo Humano 2019*.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2020). *Informe sobre el Desarrollo Humano 2020*.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2021). *Informe sobre el Desarrollo Humano 2021*.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2022). *Informe sobre el Desarrollo Humano 2022*.
- PwC. (2017). *Sizing the Prize: What's the Real Value of AI for Your Business and How Can You Capitalise?*
- Rajan, R. y Subramanian, A. (2005). Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show? *International Monetary Fund Working Paper* 05/127.

Reichlin, P. y Aldo R. (1998). Diverging patterns with endogenous labor migration. *Journal of Economic Dynamics and Control* 22, 703-728.

Reyes, G. (2008). Política económica, crecimiento y desarrollo humano: principales relaciones. *Tendencias*, 9, 101-126.

Ricardo, David. (1817) 1994. *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica de México.

Riley, R. y C.R. Bondibene. (2017). Raising the Standard: Minimum Wages and Firm Productivity. *Labour Economics* 44, 27-50.

Rodrik, D. (2018). Populism and the Economics of Globalization. *Journal of International Business Policy* 1–2, 12-33.

Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 131–165.

Romer, P. (1986). Increasing returns and long-run growth. *The Journal of Political Economy*, 94 (5), 1002-1037.

Romer, P. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98.

Rostow, W.W. (1960). *The Stages of Economic Growth, A Non-Communist Manifesto*. Cambridge University Press.

Ruggles, R. (1983). The U.S. National Accounts, 1947-1977: Their Conceptual Basis and Evolution. En Foss, M. F. (Ed.). *The U.S. National Income and Products Accounts*. Chicago University Press.

Rupasingha, A., Goetz, S., Freshwater, D. (2000). Social capital and economic growth: A county-level analysis. *Journal of Agricultural and Applied Economics* 32 (3), 565–572.

Sachs, J., Warner, A. (1995). Economic reform and the process of global integration (with discussion). *Brookings Papers on Economic Activity* 1, 1–118.

Sala-i-Martin, X. (1997a). I just ran 4 million regressions. *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 6252.

Sala-i-Martin, X. (1997b). I just ran 2 million regressions. *American Economic Review* 87 (2), 178–183.

SALA-I-MARTIN, X. (2002). APUNTES DE CRECIMIENTO ECONOMICO (2a. ed., 2a. reimp.). BARCELONA: ANTONI BOSCH.

Sala-i-Martin, X. (2002). *Apuntes de crecimiento económico*. Antoni Bosch.

Sanyal, S. (2018). How Is AI Revolutionizing Elderly Care. *Forbes*, 31 de octubre.

- Scharpf, F. (1996). The European social model: coping with the challenges of diversity. *Journal of Common Market Studies*, 40 (1), 649-69.
- Scheidel, W. (2017). *The Great Leveler: Violence and the Global History of Inequality from the Stone Age to the Present*. Princeton University Press.
- Schleussner, C.-F., J.F. Donges, R.V. Donner y H.J. Schellnhuber. (2016). Armed-Conflict Risks Enhanced by Climate-Related Disasters in Ethnically Fractionalized Countries. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 113(33), 9216-922.
- Schneider, F. (2022). New COVID-related results for estimating the shadow economy in the global economy in 2021 and 2022. *International Economics and Economic Policy* (2022) 19, 299–313.
- Schumpeter, Joseph A. (1912) 1997. *Teoría del desenvolvimiento económico*. Fondo de Cultura Económica de México.
- Schumpeter, Joseph A. (1942) 1963. *Capitalismo, socialismo y democracia*. Aguilar Editorial.
- Scott, J.C. (2017). *Against the Grain: A Deep History of the Earliest States*. Yale University Press.
- Sen, A. (1998). Las teorías del desarrollo a principios del siglo XXI. *Cuadernos de Economía*, 29, 73-100.
- Shen, J. (2002). Democracy and Growth: An Alternative Empirical Approach. *Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, BOFIT Discussion Papers*, 13.
- Skelton, J.A., M.B. Irby, J.G. Grzywacz y G. Miller. (2011). Etiologies of Obesity in Children: Nature and Nurture. *Pediatric Clinics* 58(6), 1333-1354.
- Smith, A. (1776) 2005. *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial.
- Solimano, A. y Allendes, C. (2007). Migraciones internacionales, remesas y el desarrollo económico: la experiencia Latinoamericana. *CEPAL - SERIE Macroeconomía del desarrollo*, 59.
- Solow, R. (1956). Contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), 65-94.
- Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39, 312-320.
- Stewart, F. (2009). *Horizontal Inequalities as a Cause of Conflict*. Universidad de Bradford.
- Stewart, F. (2016). The Dynamics of Horizontal Inequalities. *Documento de reflexión elaborado para el Informe sobre Desarrollo Humano 2016*.
- Toktaş, Y., Bozkurt, E. y Altiner, A. (2018). Democracy and economic growth; evidence from emerging market economies. *Turkish Studies*, 13/14.

- Tol, R.S.J. (2018). The Economic Impacts of Climate Change. *Review of Environmental Economics and Policy* 12(1), 4-25.
- van Zomeren, M. (2019). Key Insights from the Social Psychology of Inequality and Human Development: From Social Embeddedness and Relative Deprivation to Health and Participation. *Documento de antecedentes elaborado para el Informe sobre Desarrollo Humano 2019*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Oficina del Informe sobre Desarrollo Humano, Nueva York.
- Velasquez, F. y Quispe, S. (2017). Distancia a la frontera tecnológica y educación: Alternativas de crecimiento económico para países en desarrollo. *Revista de Análisis*, 27, 9-36.
- Vona, F. y F. Patriarca. (2011). Income Inequality and the Development of Environmental Technologies. *Ecological Economics* 70(11), 2201-2213.
- Wallerstein, I. (1987). *World-System Analysis*. Standford University Press.
- Walz, U. (1996). Growth (rate) effects of migration. *Zeitschrift fur Wirtschafts und Sozialwissenschaften* 116(2), 199-221.
- Watts, N., M. Amann, N. Arnell, S. Ayeb-Karlsson, Belesova., H. Berry, T. Bouley, M. Boykoff, P. Byass, W. Cai y D. Campbell-Lendrum. (2018). The 2018 Report of the Lancet Countdown on Health and Climate Change: Shaping the Health of Nations for Centuries to Come. *Lancet* 392(10163), 2479-2514.
- Watts, N., M. Amann, S. Ayeb-Karlsson, K. Belesova, T. Bouley, M. Boykoff, P. Byass, W. Cai, D. Campbell-Lendrum, J. Chambers y P.M. Cox. (2018). "Lancet Countdown on Health and Climate Change: from 25 Years of Inaction to a Global Transformation for Public Health. *Lancet* 391(10120), 581-630.
- Watts, N., W.N. Adger, P. Agnolucci, J. Blackstock, P. Byass, W. Cai, S. Chaytor, T. Colbourn, M. Collins, A. Cooper y P.M Cox. (2015). Health and Climate Change: Policy Responses to Protect Public Health. *Lancet* 386(10006), 1861-1914.
- Weber, M. (1905). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Alianza Editorial.
- Whiteley, P. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies* 48, 443-466.
- Zucman, G. (2014). Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits. *Journal of Economic Perspectives* 28(4), 121-148.
- Zucman, G. (2019). Global Wealth Inequality. *Annual Review of Economics* 11, 109-138.

Anexo I

Estimación para el grupo de países de ingreso alto (1980-2019)

Modelo OLS:

```
> summary(IA_ols_12)
```

Call:

```
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Esperanza de vida al nacer` +  
  graficos$Inflacion)
```

Residuals:

| Min | 1Q | Median | 3Q | Max |
|---------|---------|--------|--------|--------|
| -5.4598 | -0.3170 | 0.2499 | 0.6799 | 1.8522 |

Coefficients:

| | Estimate | Std. Error | t value | Pr(> t) | |
|--|----------|------------|---------|----------|----|
| (Intercept) | 33.2212 | 10.1300 | 3.279 | 0.00227 | ** |
| graficos\$`Esperanza de vida al nacer` | -0.3923 | 0.1269 | -3.091 | 0.00378 | ** |
| graficos\$Inflacion | -0.3267 | 0.1153 | -2.833 | 0.00742 | ** |

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.283 on 37 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.2151, Adjusted R-squared: 0.1727

F-statistic: 5.071 on 2 and 37 DF, p-value: 0.01132

Modelo GLM

```
> summary(IA_gls_2)
```

```
Generalized least squares fit by REML
```

```
Model: Tasa ~ EV + Inflacion
```

```
Data: NULL
```

```
      AIC      BIC    logLik
145.3859 151.8296 -68.69297
```

```
Coefficients:
```

| | Value | std. Error | t-value | p-value |
|-------------|----------|------------|-----------|---------|
| (Intercept) | 33.22117 | 10.129973 | 3.279492 | 0.0023 |
| EV | -0.39227 | 0.126911 | -3.090936 | 0.0038 |
| Inflacion | -0.32675 | 0.115322 | -2.833356 | 0.0074 |

```
Correlation:
```

| | (Intr) | EV |
|-----------|--------|-------|
| EV | -0.999 | |
| Inflacion | -0.771 | 0.754 |

```
Standardized residuals:
```

| | Min | Q1 | Med | Q3 | Max |
|--|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| | -4.2571025 | -0.2471391 | 0.1948159 | 0.5301205 | 1.4441926 |

```
Residual standard error: 1.282507
```

```
Degrees of freedom: 40 total; 37 residual
```

Estimación para el grupo de países de ingreso mediano - alto (1980-2019)

Modelo OLS

```
> summary(IMA_ols_13)
```

```
Call:
```

```
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Matricula preprimaria gros` +  
  graficos$`Tasa PIB - 1` + graficos$`Esperanza de vida al nacer` +  
  graficos$Inflacion)
```

```
Residuals:
```

| | Min | 1Q | Median | 3Q | Max |
|--|---------|---------|---------|--------|--------|
| | -4.2416 | -0.7696 | -0.2618 | 0.8294 | 3.4566 |

```
Coefficients:
```

| | Estimate | Std. Error | t value | Pr(> t) | |
|--|-----------|------------|---------|----------|----|
| (Intercept) | -49.17406 | 16.84984 | -2.918 | 0.00611 | ** |
| graficos\$`Matricula preprimaria gros` | -0.23453 | 0.07546 | -3.108 | 0.00373 | ** |
| graficos\$`Tasa PIB - 1` | 0.38063 | 0.12984 | 2.932 | 0.00591 | ** |
| graficos\$`Esperanza de vida al nacer` | 1.00980 | 0.32094 | 3.146 | 0.00337 | ** |
| graficos\$Inflacion | -0.17310 | 0.09863 | -1.755 | 0.08800 | . |

```
---  
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1
```

```
Residual standard error: 1.611 on 35 degrees of freedom
```

```
Multiple R-squared:  0.5571,    Adjusted R-squared:  0.5065
```

```
F-statistic: 11.01 on 4 and 35 DF,  p-value: 6.937e-06
```

Modelo GLM

```
> summary(IMA_gls_13)
```

Generalized least squares fit by REML

Model: Tasa ~ Inflacion + EV

Data: NULL

| | AIC | BIC | logLik |
|--|----------|----------|-----------|
| | 145.3859 | 151.8296 | -68.69297 |

Coefficients:

| | value | std.error | t-value | p-value |
|-------------|----------|-----------|-----------|---------|
| (Intercept) | 33.22117 | 10.129973 | 3.279492 | 0.0023 |
| Inflacion | -0.32675 | 0.115322 | -2.833356 | 0.0074 |
| EV | -0.39227 | 0.126911 | -3.090936 | 0.0038 |

Correlation:

| | (Intr) | Inflcn |
|-----------|--------|--------|
| Inflacion | -0.771 | |
| EV | -0.999 | 0.754 |

Standardized residuals:

| | Min | Q1 | Med | Q3 | Max |
|--|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| | -4.2571025 | -0.2471391 | 0.1948159 | 0.5301205 | 1.4441926 |

Residual standard error: 1.282507

Degrees of freedom: 40 total; 37 residual

Estimación para el grupo de países de ingreso mediano-bajo (1980-2019)

Modelo OLS

```
> summary(IMA_ols_15)

Call:
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Matricula preprimaria gros` +
  graficos$Inflacion + graficos$`Matricula primaria gros`)

Residuals:
    Min       1Q   Median       3Q      Max
-2.8129 -0.6914 -0.1514  0.7052  2.2747

Coefficients:
                Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept)    -23.07634    6.28125  -3.674 0.000772 ***
graficos$`Matricula preprimaria gros` -0.06724    0.02516  -2.672 0.011241 *
graficos$Inflacion -0.26160    0.07818  -3.346 0.001926 **
graficos$`Matricula primaria gros`  0.29987    0.06752   4.441 8.17e-05 ***
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.107 on 36 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.7006,    Adjusted R-squared:  0.6756
F-statistic: 28.08 on 3 and 36 DF,  p-value: 1.548e-09
```

Modelo GLM

```
> summary(IMB_gls_12)
Generalized least squares fit by REML
Model: Tasa ~ Inflacion + Preprimaria + Primaria
Data: NULL
      AIC      BIC    logLik
150.0842 158.0018 -70.04208

Coefficients:
                Value Std. Error  t-value p-value
(Intercept)  58.85179  33.27622   1.768584  0.0854
Inflacion    -0.28342   0.13476  -2.103092  0.0425
Preprimaria  -0.08969   0.04941  -1.815233  0.0778
Primaria     -0.49106   0.34214  -1.435239  0.1599

Correlation:
              (Intr) Inflcn Prprmr
Inflacion    0.169
Preprimaria  0.306  0.816
Primaria     -0.994 -0.259 -0.407

Standardized residuals:
      Min       Q1      Med       Q3      Max
-4.1054124 -0.2298608  0.1483718  0.5484631  1.5478718

Residual standard error: 1.305032
Degrees of freedom: 40 total; 36 residual
```

Estimación para el grupo de países de ingreso bajo (1980-2019)

Modelo OLS

```
> summary(IB_ols_12)
```

Call:

```
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Matricula preprimaria gros` +  
  graficos$`Matricula primaria gros` + graficos$Inflacion)
```

Residuals:

| Min | 1Q | Median | 3Q | Max |
|---------|---------|--------|--------|--------|
| -7.8074 | -0.6802 | 0.3151 | 1.3229 | 3.4415 |

Coefficients:

| | Estimate | Std. Error | t value | Pr(> t) |
|--|----------|------------|---------|----------|
| (Intercept) | -1.81301 | 2.37826 | -0.762 | 0.4508 |
| graficos\$`Matricula preprimaria gros` | -0.42659 | 0.16924 | -2.521 | 0.0163 * |
| graficos\$`Matricula primaria gros` | 0.09105 | 0.03927 | 2.319 | 0.0262 * |
| graficos\$Inflacion | -0.07558 | 0.09228 | -0.819 | 0.4181 |

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 2.283 on 36 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.178, Adjusted R-squared: 0.1095

F-statistic: 2.598 on 3 and 36 DF, p-value: 0.06726

Modelo GLM

```
> summary(IB_gls_12)
```

Generalized least squares fit by REML

Model: Tasa ~ EV + Primaria + Preprimaria + Inflacion + IDA

Data: NULL

| AIC | BIC | logLik |
|----------|----------|----------|
| 202.2792 | 212.9637 | -94.1396 |

Coefficients:

| | Value | Std.Error | t-value | p-value |
|-------------|------------|-----------|-----------|---------|
| (Intercept) | -26.055953 | 8.587841 | -3.034052 | 0.0046 |
| EV | 0.383037 | 0.242801 | 1.577574 | 0.1239 |
| Primaria | 0.159391 | 0.077650 | 2.052675 | 0.0479 |
| Preprimaria | -0.343211 | 0.170928 | -2.007924 | 0.0527 |
| Inflacion | -0.025048 | 0.078277 | -0.319987 | 0.7509 |
| IDA | -0.000579 | 0.000145 | -3.995448 | 0.0003 |

Correlation:

| | (Intr) | EV | Primar | Prprmr | Inflcn |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| EV | -0.902 | | | | |
| Primaria | 0.396 | -0.735 | | | |
| Preprimaria | 0.355 | -0.462 | 0.228 | | |
| Inflacion | -0.216 | 0.021 | 0.166 | 0.056 | |
| IDA | 0.453 | -0.102 | -0.452 | -0.267 | -0.160 |

Estimación para el total de países (1980-1989)

Modelo OLS

```
> summary(TP_ols_22)
```

Call:

```
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Tasa PIB - 1` +  
  graficos$`Matricula primaria gros` + graficos$Inflacion)
```

Residuals:

```
      Min       1Q   Median       3Q      Max  
-3.1532 -0.8124 -0.1657  0.8271  3.4043
```

Coefficients:

| | Estimate | Std. Error | t value | Pr(> t) |
|-------------------------------------|----------|------------|---------|--------------|
| (Intercept) | -0.25594 | 1.48816 | -0.172 | 0.864468 |
| graficos\$`Tasa PIB - 1` | 0.26079 | 0.12735 | 2.048 | 0.048361 * |
| graficos\$`Matricula primaria gros` | 0.03952 | 0.01497 | 2.641 | 0.012409 * |
| graficos\$Inflacion | -0.28982 | 0.07963 | -3.640 | 0.000898 *** |

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.438 on 34 degrees of freedom

(2 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.5433, Adjusted R-squared: 0.5031

F-statistic: 13.48 on 3 and 34 DF, p-value: 5.853e-06

Modelo GLM

```
> summary(TP_gls_22)
```

Generalized least squares fit by REML

Model: Tasa ~ Tasant + Primaria + Inflacion

Data: NULL

| | AIC | BIC | logLik |
|--|----------|----------|-----------|
| | 165.2646 | 173.1822 | -77.63231 |

Coefficients:

| | Value | Std. Error | t-value | p-value |
|-------------|------------|------------|------------|---------|
| (Intercept) | -0.4732122 | 1.5220409 | -0.3109064 | 0.7577 |
| Tasant | 0.3381356 | 0.1274442 | 2.6532048 | 0.0118 |
| Primaria | 0.0368971 | 0.0151765 | 2.4311933 | 0.0202 |
| Inflacion | -0.2378540 | 0.0788712 | -3.0157274 | 0.0047 |

Correlation:

| | (Intr) | Tasant | Primar |
|-----------|--------|--------|--------|
| Tasant | 0.398 | | |
| Primaria | -0.857 | -0.566 | |
| Inflacion | -0.464 | 0.064 | -0.024 |

Standardized residuals:

| | Min | Q1 | Med | Q3 | Max |
|--|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| | -2.14660496 | -0.61820942 | -0.02933911 | 0.47669302 | 2.31689082 |

Residual standard error: 1.496522

Degrees of freedom: 40 total; 36 residual

Estimación para el total de países (1990-1999)

Modelo OLS

```
> summary(TP_ols_32)
```

Call:

```
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Tasa PIB - 1` +  
  graficos$`Matricula preprimaria gros` + graficos$`Matricula secundaria gros`)
```

Residuals:

```
      Min       1Q   Median       3Q      Max  
-3.7121 -0.8778 -0.0760  1.0238  3.1289
```

Coefficients:

| | Estimate | Std. Error | t value | Pr(> t) |
|--|----------|------------|---------|-----------|
| (Intercept) | -1.70611 | 1.03017 | -1.656 | 0.1064 |
| graficos\$`Tasa PIB - 1` | 0.42924 | 0.14462 | 2.968 | 0.0053 ** |
| graficos\$`Matricula preprimaria gros` | -0.10954 | 0.05847 | -1.874 | 0.0691 . |
| graficos\$`Matricula secundaria gros` | 0.10670 | 0.05073 | 2.103 | 0.0425 * |

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.489 on 36 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.4344, Adjusted R-squared: 0.3873

F-statistic: 9.216 on 3 and 36 DF, p-value: 0.0001168

Modelo GLS

```
> summary(TP_gls_32)
```

Generalized least squares fit by REML

Model: Tasa ~ Tasant + Preprimaria + Secundaria

Data: NULL

| | AIC | BIC | logLik |
|--|----------|----------|-----------|
| | 166.0671 | 173.9847 | -78.03356 |

Coefficients:

| | value | Std. Error | t-value | p-value |
|-------------|------------|------------|-----------|---------|
| (Intercept) | -1.7061145 | 1.0301742 | -1.656142 | 0.1064 |
| Tasant | 0.4292419 | 0.1446246 | 2.967973 | 0.0053 |
| Preprimaria | -0.1095362 | 0.0584656 | -1.873514 | 0.0691 |
| Secundaria | 0.1066953 | 0.0507268 | 2.103332 | 0.0425 |

Correlation:

| | (Intr) | Tasant | Prprmr |
|-------------|--------|--------|--------|
| Tasant | 0.297 | | |
| Preprimaria | 0.851 | 0.289 | |
| Secundaria | -0.919 | -0.359 | -0.982 |

Standardized residuals:

```
      Min       Q1       Med       Q3      Max  
-2.49267362 -0.58946168 -0.05101163  0.68745021  2.10104701
```

Residual standard error: 1.489205

Degrees of freedom: 40 total; 36 residual

Estimación para el total de países (2000-2009)

Modelo OLS

```
> summary(TP_ols_42)
```

Call:

```
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Tasa PIB - 1` +  
  graficos$`Esperanza de vida al nacer` + graficos$Inflacion)
```

Residuals:

```
      Min       1Q   Median       3Q      Max  
-3.7300 -0.6447  0.2621  1.0034  2.6724
```

Coefficients:

| | Estimate | Std. Error | t value | Pr(> t) | |
|--|----------|------------|---------|----------|-----|
| (Intercept) | 6.07692 | 2.57229 | 2.362 | 0.0237 | * |
| graficos\$`Tasa PIB - 1` | 0.90993 | 0.12937 | 7.034 | 2.97e-08 | *** |
| graficos\$`Esperanza de vida al nacer` | -0.07670 | 0.03411 | -2.249 | 0.0308 | * |
| graficos\$Inflacion | -0.18156 | 0.12745 | -1.425 | 0.1629 | |

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.5 on 36 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.6219, Adjusted R-squared: 0.5904

F-statistic: 19.73 on 3 and 36 DF, p-value: 9.779e-08

Modelo GLS

```
> summary(TP_gls_42)
```

Generalized least squares fit by REML

Model: Tasa ~ Tasant + Terciaria + Inflacion + IDA

Data: NULL

| | AIC | BIC | logLik |
|--|----------|----------|-----------|
| | 162.2881 | 171.6202 | -75.14404 |

Coefficients:

| | Value | Std.Error | t-value | p-value |
|-------------|------------|-----------|-----------|---------|
| (Intercept) | -10.532514 | 8.813255 | -1.195076 | 0.2401 |
| Tasant | 0.678817 | 0.199731 | 3.398661 | 0.0017 |
| Terciaria | -0.082629 | 0.037922 | -2.178941 | 0.0362 |
| Inflacion | -0.213535 | 0.127735 | -1.671702 | 0.1035 |
| IDA | 1.348284 | 0.939057 | 1.435786 | 0.1599 |

Correlation:

| | (Intr) | Tasant | Tercir | Inflcn |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| Tasant | 0.767 | | | |
| Terciaria | 0.916 | 0.714 | | |
| Inflacion | -0.063 | -0.249 | 0.192 | |
| IDA | -0.995 | -0.779 | -0.945 | -0.011 |

Standardized residuals:

```
      Min       Q1       Med       Q3      Max  
-2.5464703 -0.5829904  0.2474619  0.5822024  1.5113560
```

Residual standard error: 1.460131

Degrees of freedom: 40 total; 35 residual

Estimación para el total de países de ingreso alto (2010-2019)

Modelo OLS

```
> summary(TP_ols_52)
```

Call:

```
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Matricula primaria gros` +  
  graficos$`Tec Exp` + graficos$`Tasa PIB - 1`)
```

Residuals:

```
      Min       1Q   Median       3Q      Max  
-6.2338 -0.7517  0.0017  0.8466  4.6677
```

Coefficients:

```
              Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)  
(Intercept)   -44.47802   17.25519  -2.578  0.0142 *  
graficos$`Matricula primaria gros`  0.43829    0.16949   2.586  0.0139 *  
graficos$`Tec Exp`      0.10217    0.04194   2.436  0.0199 *  
graficos$`Tasa PIB - 1`  0.25345    0.13728   1.846  0.0731 .  
---
```

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.955 on 36 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.4667, Adjusted R-squared: 0.4223

F-statistic: 10.5 on 3 and 36 DF, p-value: 4.182e-05

Modelo GLS

```
> summary(TP_gls_52)
```

Generalized least squares fit by REML

Model: Tasa ~ Tasant + Primaria + Tech

Data: NULL

```
      AIC      BIC    logLik  
182.3784 190.296 -86.18921
```

Coefficients:

```
              value Std. Error  t-value p-value  
(Intercept) -44.47802 17.255186 -2.577661 0.0142  
Tasant       0.25345  0.137277  1.846244 0.0731  
Primaria     0.43829  0.169494  2.585876 0.0139  
Tech         0.10217  0.041944  2.435779 0.0199
```

Correlation:

```
      (Intr) Tasant Primar  
Tasant  0.407  
Primaria -0.999 -0.408  
Tech    -0.144 -0.427  0.116
```

Standardized residuals:

```
      Min       Q1       Med       Q3       Max  
-3.1893685087 -0.3845962423  0.0008753866  0.4331376994  2.3881016849
```

Residual standard error: 1.954562

Degrees of freedom: 40 total; 36 residual

Estimación para el total de países de ingreso alto (1980-2019)

Modelo OLS

```
> summary(TP_ols_62)

Call:
lm(formula = graficos$`Tasa PIB` ~ graficos$`Tasa PIB - 1` +
  graficos$`Esperanza de vida al nacer` + graficos$`Matricula secundaria gros` +
  graficos$`Matricula terciaria gros` + graficos$Inflacion +
  graficos$LIDA)

Residuals:
    Min       1Q   Median       3Q      Max
-6.7553 -0.7177  0.0474  1.0187  3.8605

Coefficients:
                Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept)      3.16864    2.28354   1.388 0.167275
graficos$`Tasa PIB - 1`  0.44920    0.07117   6.312 2.83e-09 ***
graficos$`Esperanza de vida al nacer` -0.08377    0.04919  -1.703 0.090575 .
graficos$`Matricula secundaria gros`  0.07048    0.01883   3.742 0.000258 ***
graficos$`Matricula terciaria gros` -0.06081    0.01844  -3.297 0.001213 **
graficos$Inflacion    -0.13096    0.04407  -2.972 0.003443 **
graficos$LIDA         0.12424    0.13644   0.911 0.363970
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.697 on 153 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.5038,    Adjusted R-squared:  0.4843
F-statistic: 25.89 on 6 and 153 DF,  p-value: < 2.2e-16
```

Modelo GLS

```
> summary(TP_gls_62)
Generalized least squares fit by REML
Model: Tasa ~ Tasant + Primaria + EV + Primaria + Secundaria + Terciaria + Inflacion + IDA
Data: NULL
      AIC      BIC    logLik
672.5942 699.8092 -327.2971

Coefficients:
                Value Std. Error  t-value p-value
(Intercept)  3.1533558  2.2892015   1.377492  0.1704
Tasant       0.4470579  0.0714589   6.256154  0.0000
Primaria     0.0083706  0.0161413   0.518586  0.6048
EV          -0.0905987  0.0510321  -1.775328  0.0778
Secundaria   0.0657121  0.0209992   3.129272  0.0021
Terciaria   -0.0538392  0.0228616  -2.355004  0.0198
Inflacion   -0.1330122  0.0443541  -2.998868  0.0032
IDA         0.1034470  0.1425265   0.725809  0.4691

Correlation:
      (Intr) Tasant Primar EV    Secndr Tercir Inflcn
Tasant    -0.137
Primaria  -0.013 -0.058
EV        -0.833  0.289 -0.258
Secundaria 0.456 -0.414 -0.438 -0.390
Terciaria  0.168  0.255  0.588 -0.291 -0.683
Inflacion -0.357  0.234 -0.089  0.251 -0.173  0.204
IDA       -0.068 -0.240 -0.281 -0.272  0.075 -0.084 -0.054

Standardized residuals:
      Min       Q1       Med       Q3       Max
-4.00515025 -0.36324742  0.02307454  0.57826089  2.24980923

Residual standard error: 1.701525
Degrees of freedom: 160 total; 152 residual
```

Anexo II

Aplicación de la inteligencia artificial para la investigación en ciencias sociales:
Redes Neuronales para la predicción del crecimiento económico.

Las Redes Neuronales Artificiales son modelos computacionales formados por un conjunto de unidades de cómputo básico conectadas de múltiples maneras. Estas conexiones estarán definidas por unos pesos los cuales determinarán la fuerza o importancia de dichas conexiones, y durante el proceso de aprendizaje o entrenamiento de la red, serán estos pesos los que se ajustarán con el fin de producir la salida adecuada según la entrada que se aplique a la red. En términos generales, las redes neuronales artificiales están compuestas por una capa de entrada, una o más capas ocultas, y una capa de salida.

Utilizando el entorno libre de software R, y la base de datos empleada en las estimaciones de este trabajo, se ha programado una red neuronal para la predicción del crecimiento de un país.

Código utilizado:

```
summary(RedNeuronal)
dataset<-RedNeuronal
dataset[, c(1:11)] <- scale(dataset[, c(1:11)])
summary(dataset)
dataset$Crecimiento <- factor(dataset$Crecimiento, levels = c("0", "1"), labels =
c("No", "Si"))
library(caTools)
set.seed(1234)
split <- sample.split(dataset$Crecimiento, SplitRatio = 0.80)
training_set <- subset(dataset, split == TRUE)
test_set <- subset(dataset, split == FALSE)
table(training_set$Crecimiento)
table(test_set$Crecimiento)
#Red Neuronal Artificial
library(h2o)
h2o.init(nthreads = -1)
```

```
classifier = h2o.deeplearning(y = 'Crecimiento',
                             training_frame = as.h2o(training_set),
                             activation = 'Rectifier',
                             hidden = c(5, 5),
                             epochs = 100,
                             train_samples_per_iteration = -2)
prob_pred <- h2o.predict(classifier, newdata = as.h2o(test_set))
y_pred <- as.vector(ifelse(prob_pred$predict == 'No', 0, 1))
y_test_set <- ifelse(test_set$Crecimiento == 'No', 0, 1)
cm <- table(y_test_set, y_pred)
cm
library(ROCR)
pred1 <- prediction(as.numeric(y_pred), as.numeric(y_test_set))
perf1 <- performance(pred1, "tpr", "fpr")
plot(perf1)
h2o.shutdown()
```

Enlace a la aportación de la tesis: <https://doi.org/10.1186/s41257-023-00085-0>