

DESARROLLO ECONÓMICO: **UNA INTRODUCCIÓN A CONCEPTOS, INDICADORES Y DATOS**

Leobaldo Enrique Molero Oliva
John Alexander Campuzano Vázquez
Compiladores



Desarrollo Económico:
Una introducción a conceptos,
indicadores y datos

Ediciones UTMACH
191 pág / Formato A4
Título: Desarrollo Económico:
Una introducción a conceptos, indicadores y datos
ISBN electrónico: 978-9942-24-204-4
DOI: <http://doi.org/10.48190/9789942242044>
CDD: 330

Desarrollo Económico:

Una introducción a conceptos,
indicadores y datos

Leobaldo Enrique Molero Oliva
John Alexander Campuzano Vázquez

Compiladores

Autoridades

Jhonny Pérez Rodríguez - **Rector**
Rosemary Samaniego Ocampo - **Vicerrectora Académica**
Luis Brito Gaona - **Vicerrector de Investigación, Vinculación y Posgrado**
Irene Sánchez González - **Vicerrectora Administrativa**

© Ediciones UTMACH

Título original:

Desarrollo Económico: Una introducción a conceptos, indicadores y datos

ISBN: 978-9942-24-204-4

DOI: <http://doi.org/10.48190/9789942242044>

© **Autores**

Libro con revisión de pares especializados

Karina Lozano Zambrano
Jefe editor / Diseño y edición editorial
Edison Mera León - **Diagramación y Diseño de portada**
Primera edición digital 26 de agosto de 2024

Universidad Técnica de Machala - UTMACH
Correo: editorial@utmachala.edu.ec
Machala-Ecuador

Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0
Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

Biografía de Autores

Emmanuel Borgucci

Docente en Macroeconomía II y Economía Política en La Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela. Doctor en Ciencias Sociales de la Universidad Central de Venezuela. Magíster Scientiarum en Macroeconomía, Mención Macroeconomía y Política Económica. Magíster Scientiarum en Banca y Finanzas de La Universidad Rafael Urdaneta. Magister Scientiarum en Gerencia de Empresas, mención Mercadeo por La Universidad del Zulia. Post doctorado en Ciencias Económicas de La Universidad del Zulia y Post doctorado en Políticas Públicas de La Universidad del Zulia. Áreas de interés: Macroeconomía, Epistemología de la Economía y la Administración, Descentralización Administrativa, Mercados Financieros y Teoría Monetaria. Autor de artículos científicos originales publicados en revistas científicas indexadas.

Correo electrónico: eborgucci@yahoo.com.

ORCID: 0000-0002-4078-006x

Esmeralda Villegas

Docente-Investigadora Titular de la Escuela de Economía, Universidad del Zulia, Venezuela. Economista. Doctora en Ciencias Económicas. Magíster Scientiarum en Economía, mención Macroeconomía y Política Económica. Áreas de interés: Historia de la Economía, Historia del Pensamiento Económico, Economía Internacional, Finanzas Internacionales. Docente a nivel de pregrado y postgrado. Autora del libro titulado “Sistema de Bandas Cambiarias: La Experiencia Venezolana (1996-2002)”. Tutora de tesis de maestría y licenciatura. Autora de artículos científicos originales publicados en revistas científicas indexadas.

Correo electrónico: esmeraldavillegas@gmail.com.

ORCID: 0000-0002-4547-2023

Gladys Salazar

Docente Titular Auxiliar de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, extensión Pedernales-Ecuador, en las carreras de Administración de Empresas, Turismo, Economía. Ingeniera Comercial y Magíster en Gerencia Educativa, Diplomado Superior en Educación Universitaria por Competencias, Candidata a Doctora en Ciencias Económicas en la Universidad del Zulia. Colíder de Proyectos de Investigación. Coordinadora de la Carrera de Administración de Empresas y Agronegocios. Ha realizado artículos científicos, capítulos de libros, ponencias en revistas indexadas en bases de datos regionales y de alto impacto.

Correo electrónico: gladys.salazar@uleam.edu.ec.
ORCID: 0000-0001-6938-6405

John Campuzano Vázquez

Docente de la Universidad Técnica de Machala, Ecuador. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad del Zulia, Venezuela. Magíster Scientiarum en Administración de Empresas, Universidad Técnica de Machala. Magíster Scientiarum en Docencia Universitaria e Investigación, Universidad Técnica de Machala. Especialista en Gestión de Proyectos de Desarrollo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Ecuador. Dominio Economía, Empresa y Productividad. Línea de investigación Desarrollo Económico y Empresarial. Autor de artículos científicos originales publicados en revistas científicas indexadas.

Correo electrónico: jcampuzano@utmachala.edu.ec.
ORCID: 0000-0002-3901-3197

Laura Vega

Docente de la Universidad Técnica de Machala, Ecuador. Magíster Scientiarum en Gerencia y Administración Empresarial Agropecuaria, en la Universidad Técnica de Machala - Ecuador. Magíster Scientiarum en Gestión de Proyectos, Escuela Superior Politécnica del Litoral - Ecuador. Master en Dirección y Asesoramiento Financiero, Universidad Internacional de la Rioja - España. Doctorando de Economía y Finanzas de la Universidad de Investigación e Innovación de México, Cuernavaca (México). Dominio Economía y Finanzas de Empresas Agropecuarias. Autora de artículos científicos originales publicados en revistas científicas indexadas.

Correo electrónico: laluvego@hotmail.com.
ORCID: 0000-0003-0015-3026

Leobaldo Molero Oliva

Docente Agregado de la Escuela de Economía, Universidad del Zulia, Venezuela. Economista. Magíster Scientiarum en Economía, mención Macroeconomía y Política Económica. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad del Zulia, Venezuela. Profesor a nivel de pregrado en las cátedras Macroeconomía I y Desarrollo Económico. Integrante del Departamento de Estudios Macroeconómicos y del Desarrollo, Instituto de Investigaciones Dionisio Carruyo. Autor de artículos científicos originales publicados en revistas científicas indexadas.

Correo electrónico: moleroleobaldoe@gmail.com.

ORCID: 0000-0002-4024-7441

Luis Cedillo

Docente Titular de la Universidad Metropolitana, Ecuador. Economista con Mención en Gestión Empresarial por la Universidad Técnica de Machala. Máster Universitario en Estadística Aplicada por la Universidad de Granada-España. Doctorando en Economía por la Universidad de Valladolid-España. Dominio investigativo: Segregación del Mercado Laboral, Desarrollo y Crecimiento Económico, Determinantes Económicos para el mejoramiento competitivo de la cadena logística. Autor de artículos científicos originales publicados en revistas científicas indexadas.

Correo electrónico: lcedillo@umet.edu.ec.

ORCID: 0000-0002-3142-4485

Malvina Iozelli

Investigadora y Docente de la Universidad Técnica de Machala, Ecuador. Magíster Scientiarum en Tributación y Finanzas de la Universidad de Guayaquil. Dominio Economía Empresa y Productividad, variables micro y macroeconómicas. Autora de artículos científicos originales publicados en revistas científicas indexadas.

Correo electrónico: miozzelli@utmachala.edu.ec.

ORCID: 0009-0004-5233-3365

Óscar Calderón

Investigador y Docente de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Manta - Ecuador. Economista. Maestría en Tributación y Finanzas. Candidato a Doctor en Economía. Autor de artículos científicos originales publicados en revistas científicas indexadas.

Correo electrónico: osc4200@hotmail.com.

ORCID: 0000-0002-4086-6058.

TABLA DE CONTENIDOS

13 INTRODUCCIÓN

17 CAPÍTULO I

BASES CONCEPTUALES DEL DESARROLLO. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO

- 1.1. Introducción al objeto de estudio: naturaleza y contextualización del desarrollo
- 1.2. Desarrollo: una definición global
- 1.3. Desarrollo Económico: significado e implicaciones
- 1.4. Definición y evolución del concepto de desarrollo de acuerdo con las diferencias corrientes del pensamiento
 - 1.4.1. Antecedentes: conceptos similares a la idea de desarrollo económico
 - 1.4.2. Conceptualizaciones modernas del desarrollo económico (después de 1945)
 - 1.4.2.1. El desarrollo como crecimiento: medición económica tradicional
 - 1.4.2.2. La nueva visión del desarrollo (desarrollo alternativo): primeras críticas
 - 1.4.2.3. Enfoque de las Necesidades Básicas
 - 1.4.2.4. Aproximación ambientalista del desarrollo: concepto de ecodesarrollo
 - 1.4.2.5. El Desarrollo sostenible o sustentable
 - 1.4.2.6. Enfoque de las Capacidades de Amartya Sen
 - 1.4.2.7. El Desarrollo Humano
 - 1.4.2.8. El desarrollo humano y social sostenible
 - 1.4.2.9. Desarrollo sostenido e inclusivo
 - 1.4.2.10. Desarrollo y Felicidad
 - 1.4.2.11. Valores centrales del desarrollo
 - 1.4.2.12. Las Metas del Milenio para el Desarrollo
 - 1.4.2.13. Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenible

51 CAPÍTULO II

INSTITUCIONALIDAD DEL DESARROLLO ECONÓMICO-SOCIAL A NIVEL MUNDIAL

- 2.1. Aspectos introductorios
 - 2.2. Organismos internacionales de cooperación y ayuda para el desarrollo
 - 2.2.1. Instituciones financieras multilaterales de desarrollo. Las instituciones de Bretton Woods
 - 2.2.2. Los bancos regionales de desarrollo
 - 2.2.3. Los bancos nacionales de desarrollo
 - 2.2.4. Los bancos bilaterales de desarrollo
 - 2.2.5. Las instituciones microfinancieras
 - 2.2.6. Los bancos de desarrollo comunal (Community Development Banks)
 - 2.2.7. Los Revolving Loan Funds
 - 2.2.8. Las instituciones multilaterales no financieras
-

- 2.3. Agencias Especializadas de las Naciones Unidas
- 2.4. Otros organismos de las Naciones Unidas
- 2.5. Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG)

77 CAPÍTULO III

ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL DESARROLLO. UNA MIRADA A LOS INDICADORES

- 3.1. Preámbulo
- 3.2. Variables e indicadores del desarrollo: conceptualización
- 3.3. Ingreso real por persona
- 3.4. Crecimiento económico: incremento del ingreso por persona
- 3.5. Cambio estructural
- 3.6. Productividad
- 3.7. Consumo privado
- 3.8. Dimensiones sociales del desarrollo económico
 - 3.8.1. Indicadores de la dimensión salud
 - 3.8.2. Indicadores de la dimensión educación
 - 3.8.3. Pobreza y distribución del ingreso
- 3.9. Infraestructura
- 3.10. Medición del desarrollo humano
- 3.11. Desarrollo económico sostenible

127 CAPÍTULO IV

EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL DESARROLLO

- 4.1. Algunos hechos estilizados del ingreso per cápita, el crecimiento y el bienestar económico
- 4.2. Distribución mundial del ingreso per cápita entre países
- 4.3. Ingresos y consumo
- 4.4. Ingresos y salud
- 4.5. Ingresos y educación
- 4.6. Ingresos e infraestructura para el desarrollo
- 4.7. Crecimiento económico y diferencias en ingreso per cápita
- 4.8. Contabilidad del desarrollo
- 4.9. Descomposición en niveles de las diferencias internacionales en ingreso per cápita
- 4.10. Contabilidad del crecimiento: descomposición de las fuentes del crecimiento
- 4.11. Características adicionales de los países en vías de desarrollo
 - 4.11.1. Características demográficas
 - 4.11.2. Estructura ocupacional y productiva
 - 4.11.3. Rápida migración de las zonas rurales hacia las zonas urbanas
 - 4.11.3. Patrones de comercio internacional

168 CONCLUSIONES

169 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Introducción

El desarrollo conducente a mejoras sustanciales en los niveles de bienestar y vida material de los miembros de una sociedad constituye una de las metas más anheladas desde el ámbito de la política económica y, en general, de la política pública. De igual forma, el desarrollo siempre ha sido un campo de relevantes investigaciones y avances del conocimiento desde el sector académico, sobre todo en términos de herramientas teóricas y empíricas que permiten distintas interpretaciones en torno a por qué unos países logran avances sustanciales, mientras que una significativa aún enfrentan dificultades para corregir desequilibrios económicos y sociales y superar las trampas de pobreza y de bajo desarrollo que manifiestan.

A pesar de los retos que en la práctica se siguen presentando para las naciones, el área de estudio del Desarrollo Económico sigue siendo crucial dentro de los currículum de formación de los economistas, tanto a nivel de pregrado como en otras áreas de especialización en estudios de cuarto nivel. Para contribuir con la enseñanza y la divulgación de los temas relevantes de la agenda en cuanto a los cambios trascendentales que requieren las economías de bajos y medianos niveles de ingreso, la presente compilación titulada **DESARROLLO ECONÓMICO: UNA INTRODUCCIÓN A CONCEPTOS, INDICADORES Y DATOS** tiene como naturaleza sistematizar algunos conocimientos preliminares en torno al análisis y la práctica del desarrollo de los países y presentarlos desde una visión unificada, documental y concisa. Por lo tanto, se concentra en el estudio de variables económicas como crecimiento y desarrollo económico, pobreza, desarrollo humano, redistribución de la renta y riqueza, entre otras, y sus implicaciones en el bienestar de la sociedad.

Lo antes expuesto se deriva de la investigación efectuada por diferentes académicos nacionales e internacionales en el contexto del Proyecto “Crecimiento económico en América Latina y el Caribe: desafíos globales y regionales. Serie: 1950-2020”, que forma parte de la cartera de proyectos de investigación del Centro de Investigación de la Universidad Técnica de Machala en su convocatoria del año 2021, cuyo coordinador principal es el profesor John Campuzano del Grupo de Investigación en Desarrollo Económico Territorial.

Por ende, constituye un aporte institucional en materia de investigación para garantizar la producción y sistematización de conocimiento y el mejoramiento de la docencia, así como para consolidar la publicación de material académico y científico desde una perspectiva documental y panorámica sobre un campo que es, desde luego, más profundo y técnico.

Bajo ese marco referencial, el contenido que sigue esta obra se encuentra ordenado de la mejor forma posible para facilitar la exposición en las clases de un curso básico a nivel de pregrado sobre la materia objeto de análisis. Dicho de otro modo, este texto está preparado para que sirva como material introductorio de consulta y estudio de la temática del desarrollo económico por parte de los estudiantes que cursan la unidad curricular en cualquier programa de Economía, de ahí que se referencie como una guía inicial para el tratamiento teórico y analítico de esta subdisciplina y que, al mismo tiempo, pueda invitar a los estudiantes a adentrarse en temas más avanzados.

En tal sentido, se subraya que el texto revela los resultados de una investigación de tipo bibliográfica y documental, principalmente de nivel descriptivo-correlacional y que incluye reflexiones y posiciones razonadas derivadas de la propia actividad investigativa y de

la revisión constante de literatura pasada y actual, pero que no pretende ser un sustituto perfecto de la literatura original sobre este campo de estudio, sino más bien complementarla. En línea con lo anterior, se debe advertir al lector que no puede confiar su proceso de aprendizaje y formación en este campo, a partir del uso exclusivo de este material. Por el contrario, este busca servir como base para transitar el camino a seguir junto a la literatura especializada de nivel intermedio y avanzado.

En el trabajo se conjugan revisiones documentales y bibliográficas con evidencia empírica descriptiva a partir de datos de series de tiempo y transversales, recolectados de fuentes de información cuantitativa y su posterior procesamiento por medio de instrumentos de análisis estadístico básico (media, desviación estándar, valores máximos y mínimos) o su exposición gráfica mediante diagramas de correlaciones.

A pesar de su carácter principalmente documental, este texto destaca al presentar información diversa y exhaustiva de fuentes primarias y secundarias que ha sido profundamente analizada y esquematizada bajo una estructura lógica y organización dirigida a facilitar su lectura atractiva por parte de los estudiantes que se inician en la carrera de Economía o cualquier otro interesado en el tema del desarrollo, de ahí la relevancia de este texto. En general, la investigación constante y el desempeño en destacados circuitos profesionales han permitido que el contenido se acerque a la frontera del conocimiento actual teórico y aplicado en sus áreas, aunque también es cierto que mucho material fue descartado debido a la complejidad y al alcance de esta compilación.

No obstante, el argumento central se conserva, por lo tanto, el lector, en especial el estudiante, puede acudir a esta compilación como material de apoyo para ir a la par de la evolución del curso semestral y de la comprensión inicial sobre los aspectos más relevantes del desarrollo de las naciones. Al mismo tiempo, pretende constituir una declaración de intenciones sobre la posibilidad de su extensión en el futuro hacia otros tópicos asociados a la temática y que, por su alcance, no están expuestos acá.

Finalmente, destacamos que los capítulos se han beneficiado de los comentarios y sugerencias que realizaron dos árbitros anónimos sobre versiones previas del manuscrito, por lo que se extiende el reconocimiento hacia ellos por las mejoras que permitieron sus valiosas observaciones.

CAPÍTULO I
BASES CONCEPTUALES
DEL DESARROLLO.
EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO

Leobaldo Molero Oliva

Esmeralda Villegas

Gladys Salazar

Autores

CAPÍTULO I

Bases conceptuales del desarrollo. Evolución del concepto

El presente capítulo centra el interés en la descripción de las principales bases teóricas y conceptuales preliminares del fenómeno conocido como desarrollo económico, considerado como una disciplina o campo de estudio dentro de las ciencias económicas enfocada en mejorar las condiciones de vida material y social de las personas y en los distintos países, con especial atención en aquellos señalados como economías en desarrollo que agrupan alrededor de la octava parte de la población mundial. Para ello, se realizó una exhaustiva revisión documental de los antecedentes en la literatura para proceder, posteriormente, con el análisis del andamiaje teórico de cada uno de los conceptos asociados, en distintas fases históricas, al fenómeno.

1.1. Introducción al objeto de estudio: naturaleza y contextualización del desarrollo

Hay dos cuestiones inicialmente relevantes dentro del análisis y los hechos estilizados del desarrollo de las naciones y el bienestar de sus habitantes. En primer lugar, conforme al Premio Nobel de Economía Angus Deaton, la vida es mejor ahora en términos materiales (condiciones económicas) que frente a cualquier tiempo pasado en la historia de la humanidad (Deaton, 2015). En general, el mundo no disfrutó una significativa y sistemática mejora en los niveles promedio de vida entre la época del hombre primitivo y los años previos a la Revolución Industrial (Clark, 2007). Posteriormente, con la ruptura de la trampa malthusiana, los niveles de ingresos atravesaron por un largo período de tendencia creciente que llevaría a la humanidad a una constante mejoría en términos de progreso material y estándares de vida.

No obstante, también es cierto que la historia de este progreso material describe la narración de la desigualdad (Deaton, 2015). Al respecto, en muchos espacios la prosperidad no ha sido compartida, generando un debate sobre la cuestión de la coexistencia entre eficiencia y equidad. Por ejemplo, según Loungani y Ostry (2017), en los últimos treinta años la desigualdad del ingreso ha aumentado en la mayoría de las economías avanzadas y en muchas economías en desarrollo. En cuanto a la riqueza, el Informe Mundial Desigualdad del año 2022 (World Inequality Report) reporta que 50% de la población mundial sólo posee el 2% de la riqueza total, en contraste con el 38% de la riqueza que se estima que posee apenas el 1% de la población mundial y el 76% si se considera el 10% más rico de la población (Chancel et al., 2022).

De igual modo, para el año 2021, el 10% más rico de la población mundial recibió el 52% del ingreso global, mientras que la mitad más pobre de la población ganó el 8,5% en ese mismo año, lo que entonces dibuja una balanza desequilibrada en términos de la repartición de los dividendos de la expansión material. Además, hay desigualdades en varias dimensiones socioeconómicas que trascienden el ingreso y la riqueza como, por ejemplo, el acceso a educación, los beneficios de la seguridad social, la disponibilidad de puestos de trabajo formales, los sistemas de salud, y en otros aspectos de la visión más amplia del bienestar.

La naturaleza del desarrollo económico se fundamenta en cómo aumentar la prosperidad material (la cuestión de la eficiencia), es decir, en la capacidad de crecer desde el

punto de vista de la producción de bienes, aunque también en la resolución de las disputas distributivas que surgen en las sociedades cuando se incrementa la producción de bienes y servicios a mayor velocidad (la cuestión de la equidad), es decir, en la distribución de los beneficios del crecimiento entre la población.

El segundo elemento relevante tiene que ver con el detonante inmediato del desarrollo económico, no sobre sus causas fundamentales, en lo relativo a los canales de transmisión. Por los momentos no se discutirá sobre cuáles constituyen las causas del desarrollo de las naciones, sólo se mencionará la postura que defiende al crecimiento económico, esto es el aumento del ingreso per capita promedio, como una vía a tomar en cuenta para mejorar los indicadores de la prosperidad, el bienestar y la calidad de vida de las personas, a pesar de las cuestiones y discusiones asociadas a la distribución que se mencionaron en el párrafo anterior. Es decir, se hace énfasis en la primacía del crecimiento para encontrar la solución a otros problemas del desarrollo (Rodrik, 2011), lo que deviene como la concepción moderna del desarrollo económico (Pozo, 2021; Easterly, 2003).

Por lo tanto, se puede argumentar que, si bien el número de personas ricas ha aumentado (Deaton, 2015), también es cierto que otros tantos siguen viviendo de forma precaria a pesar del crecimiento sostenido en los niveles promedios de vida que la humanidad comenzó a disfrutar desde hace 250 años, junto al inicio de la Revolución Industrial en Inglaterra en torno a los siglos XVIII y XIX.

De modo que, en la actualidad, la mayoría de la población en un conjunto particular de naciones goza de un nivel de vida catalogado, cuando menos, de aceptable. Las personas en esos países tienen, en promedio, un alto nivel de ingreso per cápita; altos niveles de consumo agregado y *per cápita*¹; viviendas amplias construidas con materiales resistentes, que cuentan a su vez con varias habitaciones y servicios que hacen la vida confortable; acceso a educación primaria, secundaria y universitaria de calidad; y buenos servicios de salud y atención médica; de manera tal que esta población tiende a vivir en promedio vidas largas. En esos países casi nunca las personas mueren de forma prematura por razones del hambre y la miseria.

En el mismo orden de ideas, las personas en esos lugares disfrutaban de servicios públicos (bienes públicos provistos por el Estado) como electricidad, aseo, agua potable, gas y tratamiento de aguas residuales, con regularidad y de forma óptima, así como también disponen de una red de infraestructura (parques públicos, carreteras pavimentadas, brocales, puentes, iluminación de calles, entre otros) en excelentes condiciones, lo que facilita el desenvolvimiento de las actividades económicas y sociales de las personas.

En esos países impera la ley y el orden (otro bien público importante), lo que incluye el respeto a los derechos de propiedad y contratos, una estructura adecuada de incentivos, las personas pueden elegir desde la ocupación a la cual dedicarse, hasta comprar y vender en el mercado sin restricciones. La economía se distingue por su diversificación productiva y la utilización de tecnologías avanzadas, lo que posibilita la obtención de empleos de cali-

¹ Estos países por lo general se encuentran dentro del grupo de ingreso per capita alto (high income), de acuerdo con la clasificación del Banco Mundial, que son aquellos países o regiones con un producto o ingreso per capita anual igual o mayor a US\$ 12.736 en términos reales. Véase la clasificación en el trabajo de Fantom y Serajuddin (2016). El ingreso per capita se mide por medio del producto per capita. El producto interno bruto (PIB) real per capita se calcula al dividir el PIB real total de una economía entre su número de habitantes (población), durante un período de tiempo determinado, por ejemplo, un año. Este es uno de los indicadores que se utilizan para medir el bienestar o prosperidad de los países y también se suele interpretar como el nivel de ingreso real per capita de un país.

dad con una elevada productividad laboral y salarios reales competitivos. Los trabajadores, al finalizar sus carreras laborales, tendrán acceso a jubilaciones, pensiones y otros beneficios de la seguridad social. Existe un entorno claro y favorable para dedicarse a actividades productivas.

En esta clase de naciones lo común es que sus ciudadanos cuenten con buenos gobiernos, poderes públicos independientes y pluralidad política, lo cual se traduce en un ambiente de estabilidad institucional, política y social con libertad de prensa. Existen frenos y contrapesos que limitan la posibilidad que algunos individuos o élites capturen el proceso político y lleguen al poder gobernantes rapaces dispuestos a aplicar políticas redistributivas en favor de una élite específica (Acemoglu y Robinson, 2013).

En resumen, en algunos lugares del mundo, las personas que ahí habitan gozan de una buena calidad de vida física y social, así como una seguridad financiera en general. De igual forma, han escapado de la privación material y la muerte prematura que azotaron a sus antepasados durante la mayor parte de la historia de la humanidad². Sus estándares de vida de hoy día son mucho más altos que hace un siglo y más ciudadanos escapan de la muerte en la infancia y viven lo suficiente para experimentar esa prosperidad (Deaton, 2015).

Para la mayoría de la población de alrededor de una veintena de países en el ámbito mundial, lo descrito arriba constituye una norma del día a día y no una excepción, aunque eso no necesariamente asegura que no existan ciertos grados de desigualdades a lo interno de estas naciones. Mientras tanto, la población de la mayor parte de países y regiones del mundo ha tenido, y aún tiene, menos fortuna, no pueden permitirse disfrutar de una calidad de vida alta, por el contrario, la subsistencia en niveles mínimos o por debajo de la línea de pobreza es lo que apenas pueden lograr³.

Aunque también es cierto, que la pobreza relativa en muchos países se traduce en mayores estándares de vida si se compara con la pobreza de hace apenas doscientos años. En otros términos, por ejemplo, la probabilidad que un niño en África muera antes de los cinco años es alta hoy día, pero es menor a la probabilidad de muerte de un niño antes de los cinco años en la Inglaterra de principios del siglo veinte o un siglo atrás incluso cuando era predominante la pobreza extrema.

El escape de la pobreza de muchos países es el rasgo característico del desarrollo económico, pero aún está lejos de ser universal (Deaton, 2015). Si bien el crecimiento económico permitió la evolución favorable de la prosperidad en muchas naciones, los diferentes ritmos de crecimiento se tradujeron en ampliación de las brechas de desigualdad en el ámbito mundial, tanto en el ingreso como en la posesión de la riqueza como tal.

Entonces, existen islas o golfos de desarrollo a escala mundial⁴ y grandes territorios y regiones donde aún persiste la pobreza y una baja calidad de vida. En un libro que ha sido

² En el prefacio de su libro, el Premio Nobel Angus Deaton relata, a partir de su propia biografía, como en cuestión de cuatro generaciones la calidad de vida de su familia cambió de forma radical (Deaton, 2015).

³ Ravallion y Chen (2011) construyeron indicadores de pobreza que tienen en cuenta los efectos sociales en el bienestar. Aplicando este nuevo enfoque, Ravallion y Chen encontraron que, en el año 2008, 47% de la población en los países en desarrollo era relativamente pobre, y de ese 47%, 22% vivían por debajo de la línea absoluta de pobreza de 1,25 US\$ diarios de ingreso por persona.

⁴ Además, Deaton llama la atención que la ralentización del crecimiento económico en los países desarrollados ocasiona una ampliación de las brechas entre las personas dentro de esos países, de modo que incluso en un país puede coexistir la prosperidad y la decadencia.

muy bien aceptado en la disciplina del desarrollo económico, sus autores, Daron Acemoglu y James A. Robinson⁵, describen las diferencias en niveles de vida que existen entre ciudadanos de algunos países y/o regiones (Acemoglu y Robinson, 2013); entre esas comparaciones geográficas destacan⁶:

- Nogales (estado de Arizona, EE.UU.) y Nogales (estado federal de Sonora, México).
- Estados Unidos y Canadá contra el resto de América (con diferentes matices)⁷.
- Corea del Sur en comparación a Corea del Norte, divididas a lo largo del paralelo 38.
- Europa Occidental respecto a Rusia y muchas otras repúblicas del antiguo bloque soviético.
- Asia Oriental (Japón, Taiwán, Singapur, RAE de Hong Kong) frente a China, Sudeste de Asia (Laos, Camboya, Tailandia, Filipinas) y los estados árabes del Norte de África y el Medio Oriente (con excepción de algunos emiratos petroleros).
- Australia y Nueva Zelanda frente a India y África Subsahariana⁸.

En este libro se presenta evidencia más precisa, a partir de conceptos, indicadores y estadísticas, que reflejan esas diferencias entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo. Lo que se conoce como países en vías de desarrollo es aproximadamente el grupo de países clasificados por el Banco Mundial (Fantom y Serajuddin, 2016) como naciones de ingreso bajo y de ingreso medio. Mientras tanto, lo anteriormente comentado invita a plantear las siguientes interrogantes en el marco del estudio de esta disciplina, desde una perspectiva agregada:

¿Qué se entiende por desarrollo y cuáles son los indicadores que miden su nivel o grado para un país en un período determinado?

¿Por qué existen diferencias en niveles de vida y bienestar entre países y regiones, e incluso, dentro de un país?

¿Es importante el crecimiento económico para lograr un mayor nivel de desarrollo?

¿Contribuye el crecimiento de la actividad económica agregada a mejorar la situación de los más pobres? ¿Es relevante crecer para reducir la tasa de pobreza en un país?

⁵ Estos autores son profesores del MIT (Massachusetts Institute of Technology) y de la Universidad de Harvard, respectivamente.

⁶ También Easterly, en el capítulo uno titulado Por qué es importante el crecimiento de su libro “En busca del crecimiento” (Easterly, 2003), detalla algunas características y condiciones del nivel de vida de los habitantes de una aldea típica del Pakistán. En general, incluso entre los mismos países atrasados y hacia dentro de ellos se manifiestan diferentes condiciones de vida. Por ejemplo, las familias acomodadas en Río de Janeiro, Bogotá, Caracas, Lima, México D.F, entre otras ciudades de América Latina, viven considerablemente mejor que los pobres que habitan en los suburbios de estas ciudades y respecto a las familias de áreas rurales (campesinos, jornaleros, mineros), así como un habitante promedio de Brasil, Colombia, Venezuela o Perú tiene una relativamente mejor calidad de vida que un ciudadano promedio de Nepal, Haití o Chad.

⁷ Bulmer-Thomas (2017) considera que, en la actualidad, ninguna de las naciones que conforman América Latina puede considerarse desarrollada, y algunas incluso son extremadamente pobres.

⁸ La película *Lion*, protagonizada por Dev Patel, Rooney Mara, David Wenham y Nicole Kidman, relata la historia real de Sharoo Brierly (nacido como Sheru Munshi Khan), joven empresario australiano de origen indio, quien a los 5 años de edad se extravió en Khandwa (en el estado indio de Madhya Pradesh) y fue adoptado por un matrimonio australiano residiendo en la Isla Tasmania (Australia). La película refleja las enormes diferencias en calidad de vida entre Australia y la India. A pesar que la India viene mostrando un importante desempeño en crecimiento, que sin ser tan espectacular como el de China, al menos ha podido superar su tasa de crecimiento histórica de 3% (Rodrik, 2011), también sigue estando presente que, en la actualidad, gran parte de su población rural continúa siendo muy pobre.

¿Cuáles son las causas detrás de las enormes diferencias en crecimiento económico y niveles de desarrollo en el ámbito mundial? ¿Por qué existen unos países ricos y otros países pobres?

¿Cuáles son las causas aproximadas y fundamentales para el crecimiento y desarrollo económico de largo plazo?

¿Cuáles son las estrategias y políticas públicas que los países deben seguir para incrementar los niveles de vida de sus poblaciones y acelerar el crecimiento y el proceso de desarrollo económico?

¿Cuáles son las políticas apropiadas para detonar el crecimiento económico sostenido a largo plazo, de modo que los países pobres puedan converger respecto a los más adelantados?

La Economía del Desarrollo, o también Desarrollo Económico, nace como disciplina dentro de la Economía con el propósito de exponer las grandes disparidades en los niveles y calidad de vida material que se presentan en el ámbito global, investigar las causas de las diferencias mencionadas, y establecer y diseñar estrategias y políticas públicas que mejoren la calidad de vida y el bienestar de las poblaciones, así como conducir a los países a una senda de crecimiento sostenido y desarrollo inclusivo.

Dicho de modo más sencillo, la Economía del Desarrollo trata sobre el desarrollo económico, sobre como las sociedades logran crecer en términos materiales a un ritmo lo suficientemente fuerte y constante como para transformarse y traspasar a gran parte de sus poblaciones de la condición de pobre a una mejor situación material, con la cual aumentaría el bienestar físico de las personas a lo largo de sus vidas.

Para lo anterior, la Economía del Desarrollo, un tema que estudia la economía del mundo en desarrollo, ha hecho un excelente uso de la teoría económica, los métodos econométricos, la sociología, la antropología, las ciencias políticas, la biología y la demografía y se ha convertido en una de las áreas de investigación más vivas de todos los aspectos de las ciencias sociales.

En tal sentido, Muñoz Ciudad (2011) define a la Economía del Desarrollo como la utilización del análisis económico para comprender los problemas de los países pobres, así como para suministrar elementos de actuación a la política económica en estas áreas, que permitan iniciar en los países menos desarrollados el proceso de convergencia⁹ respecto a los países de alto nivel de ingreso per capita.

La manifestación de un conjunto de características que marcan ciertos problemas económicos y sociales en algunas clases de países y economías, y cuyo reflejo final es que las personas tienen una pésima calidad de vida, en comparación a otros países, es a fin de cuenta lo que motivó el nacimiento de la disciplina, y sigue siendo hoy día el principal objeto de estudio de ésta. En palabras de una economista del desarrollo como Debraj Ray

⁹ Por convergencia se entiende la tendencia del ingreso y producto per capita a crecer más rápido en los países de ingreso bajo respecto a los países de ingreso alto, de manera tal que los primeros convergen en el tiempo hacia los niveles de ingreso de los más ricos (Molero, 2014; Todaro y Smith, 2012). Este concepto se debe originalmente a las implicaciones que derivan del modelo de crecimiento económico de Solow-Swan (Solow, 1956; Swan, 1956). Según la visión del desarrollo en estos autores neoclásicos del crecimiento, la convergencia es inevitable y el proceso de crecimiento hacia el estado estacionario garantizará que todos los países lleguen a largo plazo a idéntico nivel de ingreso per capita, igual bienestar material y desaparición de las brechas en ingreso y desarrollo.

(2002), claramente la transformación económica de los países que se conocen con el nombre de países en vía de desarrollo es la cuestión más importante desde el punto de vista económico, por lo tanto, sigue siendo cierto que el desarrollo es el principal objetivo de la mayoría de los países del mundo.

Considerando lo anteriormente expuesto, se define que el objeto de estudio de la Economía del Desarrollo (Desarrollo Económico) se centra en los siguientes aspectos de un proceso que por sí mismo es complejo y multidimensional:

- Explicar las desigualdades mundiales en niveles de ingreso por habitante y calidad de vida y bienestar individual y social¹⁰.
- Indagar, discutir y analizar teorías y modelos que expliquen por qué unos países son más ricos que otros.
- Indagar, discutir y analizar teorías y modelos que expliquen por qué unos países crecen más rápido y sostenidamente que otros, por qué algunos países han reducido las brechas que mantienen con los desarrollados, mientras otros continúan experimentando más bien un proceso de divergencia¹¹ respecto a los países ricos.
- La distribución del incremento del ingreso nacional entre la población de un país también es legítimamente del dominio del desarrollo económico.
- Plantear estrategias, propuestas y políticas públicas que promuevan la transformación económica de los países más atrasados con el objetivo de incrementar los niveles de vida y acelerar el proceso de desarrollo¹².

No obstante, cabe resaltar que el historial de desarrollo, particularmente en el siglo XX, muestra muchos éxitos (caso de algunos países de Asia Pacífico)^{13/14}, y muchas decepciones

¹⁰ Para Helpman (2007), existen dos clubes económicos polarizados: uno rico y otro pobre. Cuando Adam Smith escribió la Riqueza de las Naciones (Smith, 1776) el país más rico tenía un ingreso per capita cuatro veces más alto respecto al más pobre de la época. Maddison (1992) nos muestra que las diferencias en niveles de ingreso per capita en 1900 entre el país más rico no superaban la proporción 8:1 respecto al más pobre entonces (Bangladesh), más en el año 1987 esa razón había ascendido a 36:1 entre el ingreso del más rico versus el ingreso per capita del más pobre (de nuevo Bangladesh). En el año 2014, de acuerdo con datos de la PWT 9.0 (Feenstra et al., 2015), Qatar (país más rico) ostentó un nivel de ingreso per capita 240 veces más alto respecto al nivel de la República Centroafricana (país más pobre en la actualidad).

¹¹ Por divergencia se entiende la tendencia del ingreso o producto per capita a crecer más rápido en los países de ingreso alto en comparación a los países de ingreso bajo, de manera tal que la brecha del ingreso entre países a lo largo del tiempo se amplían, como sucedió, en promedio en los dos siglos posteriores al inicio de la era de la industrialización. De acuerdo con Pritchett (1997), el mundo actual se describe como uno de gran divergencia en lo económico. Para este autor, la divergencia en niveles relativos de productividad, ingresos y calidad de vida es el hecho dominante de la historia económica moderna.

¹² En general, la evolución del pensamiento en cuanto a desarrollo económico se ha centrado en: su naturaleza y manifestación, las causas y fundamentos del desarrollo (lo que ha implicado varias dimensiones de análisis), y en el diseño y elección de políticas para mejorar la calidad del proceso de desarrollo (implicaciones de políticas) (Meier y Stiglitz, 2002). Sin embargo, Irma Adelman también llama la atención sobre la recurrencia de altibajos en la evolución del pensamiento sobre desarrollo (World Bank, 2000; Meier y Stiglitz, 2002). Ha habido un amplio desarrollo de teorías, explicaciones, argumentos y controversias sobre las causas del desarrollo y el concepto mismo.

¹³ En "The East Asian Miracle: Economic growth and public policy", publicado por Banco Mundial en 1993 (Banco Mundial, 1993), se presenta un estudio detallado de las experiencias de estos casos exitosos de industrialización tardía y desarrollo económico a partir de la postguerra. Estas economías son clasificadas ahí como Economías Asiáticas de alto desempeño (cuyo modelo es Japón), divididas en dos grupos: los cuatro tigres asiáticos (*the four tigers*), usualmente identificados como la RAE (Región Administrativa Especial de la República Popular China) de Hong Kong, República de Corea (Corea del Sur), Singapur, y Taiwán, y las nuevas economías industrializadas del este asiático (Indonesia, Malasia y Tailandia).

¹⁴ Aunque en la actualidad China dista mucho de ser considerado un país desarrollado, su crecimiento espectacular, que explotó entre finales de la década de los setenta e inicios de los ochenta, ha permitido que más de 400 millones de sus ciudadanos hayan logrado situarse por encima de la línea de la pobreza (Rodrik, 2011). Por ejemplo, Ravallion y Chen (2004) haciendo uso de datos del período 1981-2001 estimaron que la proporción de la población que vivía en la pobreza en China bajó de 53% en 1981 a 8% en 2001. Desde las reformas de mercado puestas en marcha por Deng Xiaoping en 1978, China se ha transformado en una de las economías más dinámicas del mundo (Ravallion y Chen, 2004). Hu y Khan (1997) exponen las razones del rápido crecimiento chino. Otros países de ingreso per capita bajo con desempeño de crecimiento rápido en períodos más reciente son Vietnam y Botswana.

y otros fracasos (Argentina¹⁵, Venezuela¹⁶, África¹⁷), razón por la cual, merece destacar la afirmación de Gerald M. Meier sobre que no existe una fórmula para el desarrollo¹⁸, y la conclusión de Rodrik y Hausmann (2002) acerca del desarrollo económico como un proceso de autodescubrimiento, junto con la identificación de sus restricciones a partir de un enfoque de diagnósticos.

En consecuencia, la corriente que predomina en la actualidad plantea que no se precisa de una lista exhaustiva de reformas para lograrlo (el desarrollo), sino más bien identificar o diagnosticar el problema más urgente de un país (obstáculo más limitante), emprender las reformas necesarias para superarlo, y luego pasar al siguiente problema¹⁹. Así, Rodrik (2011) defiende que las políticas de crecimiento y desarrollo adecuadas casi siempre son específicas según el contexto, debido a que el patrón del desempeño económico ha sido muy variado a lo largo de distintas épocas.

1.2. Desarrollo: una definición global

Desde una perspectiva trascendental a lo económico, Myrdal (1974) contempla como desarrollo al movimiento hacia arriba de todo el sistema social, que incluye factores económicos y no económicos, entre ellos, las instituciones y las actitudes que caracterizan a la sociedad y la interacción de sus miembros, junto con las medidas de política aplicadas para cambiar estos factores.

El término desarrollo es empleado en las ciencias económicas para definir el proceso que habilita cambios orientados a mejorar las condiciones humanas y sociales. El desarrollo es un proceso que conduce de un estado de carencia a otro de abundancia en las diferentes dimensiones que se consideren. En el mismo orden de ideas, Dubois (2000) señala que el concepto de desarrollo se relaciona con la idea de futuro, el cual se presenta como meta para el colectivo humano. Valcárcel (2006) profundiza en lo anterior afirmando que, con frecuencia, el concepto desarrollo ha sido usado por los gobiernos y líderes políticos para señalar una “meta” de perfeccionamiento de la acción social en general.

¹⁵ Spruk (2018) brinda una exposición del caso de Argentina en el siglo veinte, describiendo cómo las rupturas institucionales frenaron el crecimiento económico de este país.

¹⁶ Para un análisis completo y de nivel avanzado sobre el desempeño de Venezuela véase el libro “Venezuela: Anatomy of a collapse” editado por Ricardo Hausmann y Francisco Rodríguez. En el capítulo 2 escrito por Hausmann y Rodríguez llamado ¿Why did Venezuelan growth collapse? afirman que desde inicios del siglo (XX) el país acumuló una sostenida expansión económica, que posibilitó su transformación desde uno de los países más pobres de la región hasta ser el segundo más rico luego del primer boom petrolero. En 1979 esa tendencia se revirtió y desde entonces el crecimiento económico venezolano ha sido muy volátil.

¹⁷ Para un análisis más profundo de la experiencia de crecimiento, pobreza y desarrollo en África, véase a Artadi y Sala-i-Martin (2003) y el trabajo de Bloom y Sachs (1998). Estos últimos autores expresan que “la pobreza de África Subsahariana es uno de los rasgos más persistentes de la economía mundial” (Bloom y Sachs, 1998:207).

¹⁸ Aunque, como sostiene Adelman (World Bank, 2000), la principal lección que hemos aprendido del proceso de desarrollo es que “el desarrollo económico de los países no desarrollados es posible”.

¹⁹ Llegado a este punto, no se pretende confundir al lector con la presentación preliminar de teorías, modelos y estrategias, sino más bien resaltar estos puntos de vistas para que tener en cuenta que existen debates interesantes al respecto. La visión que acá se adelanta corresponde al planteamiento de Rodrik y Hausmann (2002) y Hausmann et al. (2006), donde se propone una metodología o diagnóstico para ayudar a los países a decidir qué reformas deben adoptar para crecer (y desarrollarse). Además, respecto a este punto, véase en la sección Gente del Mundo de la Economía de la revista Finanzas y Desarrollo del FMI (junio de 2016) una semblanza trazada sobre el economista Dani Rodrik (Loungani, 2016).

Otros planteamientos exponen que el desarrollo estudia el crecimiento y las transformaciones estructurales de un sistema económico en un período largo de tiempo (largo plazo)²⁰. En ese sentido, se podría exponer de forma general el proceso del modo en que se describe en la Figura 1.1. En la figura en cuestión se evidencia que el desarrollo es un estado dinámico en el que se producen cambios y transformaciones, los cuales se traducen en ascensos hacia ámbitos superiores de vida. Las personas se desplazan de vivir en condiciones de pobreza extrema a satisfacer sus necesidades materiales fundamentales y, en ocasiones, a disfrutar de mayores niveles de consumo y opulencia, es decir, más bienestar.

Figura 1.1: El desarrollo como transformación de la sociedad
Fuente: Elaboración propia (2024)



Asimismo, cuando se habla de desarrollo se debe destacar el carácter multidimensional del concepto y su significancia. En ese sentido, el desarrollo contiene dimensiones como: 1) alcance (económico, político, social); 2) espacial (territorial, regional, local, urbano, rural); 3) tipo (endógeno, sustentable, humano); 4) sectorial (agrícola, industrial, tecnológico, turístico). Consecuentemente, el desarrollo implica un proceso que abarca lo interdisciplinario y lo multidisciplinario.

Ahora bien, ¿cómo se manifiesta y se mide el desarrollo? Para Debraj Ray todos tenemos una idea intuitiva de lo qué es el desarrollo y cómo se refleja (Ray, 2002). La descripción efectuada en la sección anterior es un reflejo de ello. La Figura 1.2 muestra resumidamente algunas condiciones y/o características generales y específicas de una sociedad desarrollada. Como puede observarse, existen una serie de condiciones mínimas para que una sociedad pueda considerarse desarrollada. En algunos casos, en un sentido específico a lo económico, toda sociedad desarrollada manifiesta una elevada calidad de vida en términos físicos y materiales, principalmente, a través de mayores ingresos y una mejor distribución del mismo en la sociedad. Estos resultados económicos brindan una forma sencilla de perfilar el grado de desarrollo de una nación, pero al mismo tiempo deben repercutir de manera positiva en forma de un alcance social.

También, el progreso en salud ha sido tan impresionante como el progreso en la riqueza promedio (Deaton, 2015) que acompaña al desarrollo, de manera que en una sociedad desarrollada la esperanza de vida al nacer aumenta y es más alta respecto a los países y economías atrasadas. En un sentido más amplio o multidimensional, el desarrollo de una sociedad o economía implica ir más allá de los resultados económicos, y evaluar otros ámbitos o dimensiones de la vida humana y en sociedad (humano, social, ambiental, político, institucional).

²⁰ En términos de planificación del desarrollo, por largo plazo se entiende al menos un período entre 10 y 30 años (Downes, 2001).

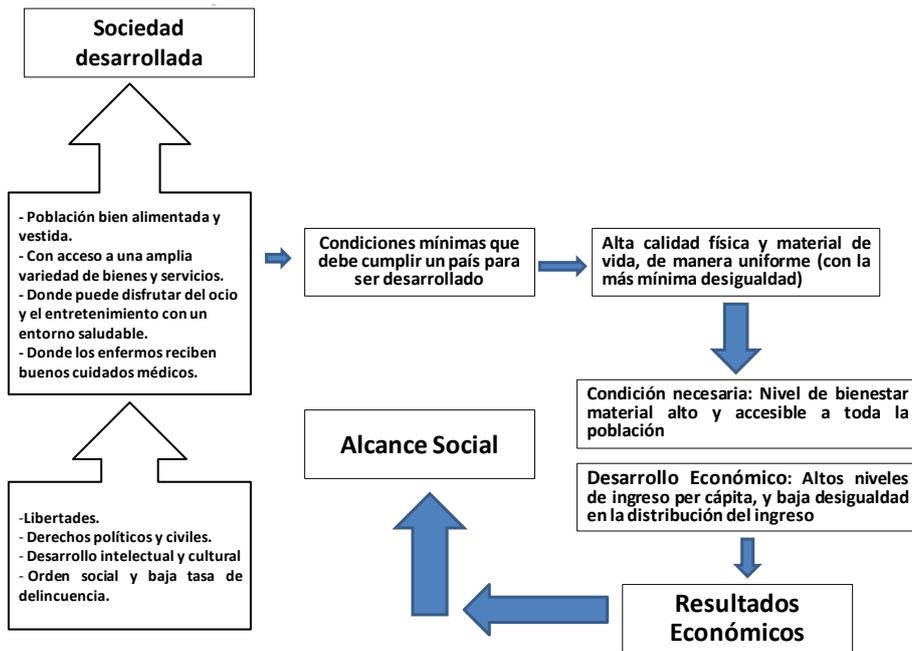


Figura 1.2: Elementos o características del desarrollo
Fuente: Elaboración propia (2024).

Para Irma Adelman (World Bank, 2000), el desarrollo no es un proceso log-lineal. Más bien, este constituye un proceso dinámico, altamente multifacético, no lineal, que involucra sistemáticamente patrones de interacción cambiantes, implicando cambios en las políticas e instituciones en el tiempo (World Bank, 2000).

En ello coincide Todaro (1987), quien expresa que el desarrollo no es un fenómeno puramente económico. Para este autor, el progreso económico es un componente esencial del desarrollo, pero no es el único. Destaca que, el desarrollo es un proceso multidimensional que involucra la reorganización y reorientación de sistemas económicos y sociales enteros. En el ámbito del bienestar, en un sentido general, no estrecho, el ingreso no sólo sería la medida del desarrollo, sino que también son importantes para el desarrollo otros aspectos o dimensiones del bienestar, tales como la libertad, la educación, la autonomía, la dignidad y la capacidad para participar en la sociedad (Deaton, 2015).

Finalmente, Rodrik (2011) sostiene que lo que distingue al desarrollo es el cambio estructural: el proceso de transferir los recursos de una economía de actividades tradicionales de baja productividad hacia una de actividades modernas de alta productividad.

1.3. Desarrollo Económico: significado e implicaciones

En relación al concepto amplio de desarrollo, se presenta el término “Desarrollo Económico” como un fenómeno estricto en el ámbito de las ciencias económicas. El concepto como tal implica la conjunción de tres condiciones mínimas: 1) capacidad de crecimiento económico sostenido; 2) transformación de la base económica y productiva, lo que implica el paso de una economía agrícola a una economía industrial moderna; y 3) absorción social de los frutos del crecimiento, de manera que la sociedad alcance mejores condiciones de vida y logre disminuir la pobreza.

Por su parte, Todaro (1987) expone que, en términos estrictamente económicos, durante las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo pasado, se entendió por desarrollo la capacidad de una economía nacional, cuya condición económica inicial ha sido más o

menos estática durante largo tiempo, para generar y sostener un aumento anual de su Producto Interno Bruto (PIB)²¹ real a tasas superiores al 5 por ciento, es decir, por encima del crecimiento poblacional. La meta del desarrollo económico es, en su forma más simple, la creación de la riqueza de la nación mediante una expansión acelerada de la cantidad de producción de bienes y servicios año tras año.

Para cuando nace la Economía del Desarrollo, entre mediados de los años cuarenta, en cuanto finalizó la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), y principios de los años cincuenta (De Janvry y Sadoulet, 2014), las concepciones iniciales o primeros enfoques dentro de esta subdisciplina exponían que el desarrollo económico básicamente consistía en el crecimiento de la producción a un ritmo mayor que el crecimiento de la población, así como en la modificación de las estructuras productivas (transformación), lo que implica el paso de una economía predominantemente agrícola a otra con mayor presencia o peso del sector industrial y de servicios. Hasta más o menos inicios de la década de los setenta del siglo pasado un rápido crecimiento económico era considerado o tenido en cuenta como una buena variable proxy para la consecución de otros atributos del desarrollo, por lo tanto, el crecimiento del PIB fue considerado un buen indicador del desarrollo más general de un país (OECD, 2018).

En ese sentido, Simon Kuznets (1958) definió temprano el desarrollo económico de un país como el crecimiento sostenido en su magnitud como unidad económica. Así, durante las décadas de los cincuenta hasta los setenta, se entendió el desarrollo como un fenómeno estrictamente económico, que seguía la siguiente pauta general:

Crecimiento Económico ⇒ Desarrollo Económico ⇒ Desarrollo

En este caso, el indicador del crecimiento del producto (PIB) per capita es una medida del bienestar humano y del desarrollo exclusivamente basada en la riqueza material. Una interpretación, más completa que la de Kuznets, es brindada por Adelman (World Bank, 2000) para quien el desarrollo económico, para diferenciarlo del mero crecimiento económico, combina: 1) crecimiento autosostenido; 2) cambio estructural en las pautas o comportamiento de la producción; 3) absorción tecnológica; 4) modernización social, política e institucional; y 5) rápido mejoramiento de la condición humana.

Recientemente, Todaro y Smith (2012) definen el desarrollo económico como la transformación de las economías desde un estado de estancamiento y atraso a uno de crecimiento sostenido, y desde niveles de bajos ingresos hacia un estatus de altos ingresos, así como la reducción significativa de sus problemas de pobreza absoluta y desigualdades en la distribución del ingreso, mientras que por Economía del Desarrollo se entiende el estudio de dicho proceso de transformación económica.

En el período que se consideró al desarrollo económico sólo como un proceso de aumento del PIB por encima del crecimiento poblacional, algunos países manifestaron una historia completamente divorciada de la creencia en un aumento del ingreso y una caída en la pobreza, simultáneamente. Así, algunas visiones criticaron la concepción de desarrollo económico tradicional por estar expuesta a fallas en relación con la idea que detrás del crecimiento estaba el logro de otros aspectos del bienestar y del desarrollo.

²¹ Para una revisión de la historia del concepto estadístico de PIB se puede consultar en Bivar (2022).

1.4. Definición y evolución del concepto de desarrollo de acuerdo con las diferencias corrientes del pensamiento

En este apartado se exponen algunos términos que, en determinado momento, expresaron preocupaciones e ideas similares a las contenidas en el concepto de desarrollo económico de la época moderna (aquella a partir del período de posguerra). En ese sentido, los conceptos y términos (sus connotaciones, sentido y naturaleza) que a continuación se presentan sirven como antecedentes históricos del término desarrollo.

La sección tratará también sobre la evolución posterior del término desarrollo económico, lo que se llaman enfoques modernos, desde la primera crítica surgida a finales de la década de los sesenta, hasta las interpretaciones más recientes vinculadas a programas de las instituciones multilaterales que coordinan la economía en el ámbito mundial, y que conciben al desarrollo desde un enfoque holístico que tiene por centralidad al ser humano y no sólo al incremento de la riqueza material.

1.4.1. Antecedentes: conceptos similares a la idea de desarrollo económico

Con el impulso y desarrollo de la Revolución Industrial, iniciada en Inglaterra entre los Siglos XVIII y XIX²² y expandida hacia otras partes de Europa Occidental (La cuenca del Ruhr en Alemania, Bélgica, el Norte de Francia), se configuró un orden mundial caracterizado por la división del mundo en países donde aumentó la calidad y el nivel de vida de sus poblaciones, y otro grupo, mucho más amplio, de países que permanecieron en franca inferioridad en términos de bienestar material y riqueza en comparación a los primeros. En esta nueva división del trabajo, el grupo de países donde inició la primera oleada de la revolución experimentarían enseguida un período de significativos cambios en lo económico, social, político y tecnológico, derivados del paso de un sistema de producción basado en la actividad manual a una producción manufacturera sustentada en máquinas²³.

Los principales inventos de la revolución industrial fueron: la máquina de vapor Watt (1778); el telar mecánico (1785); la desmotadora de algodón (1794); el alumbrado público a gas (1807); el electroimán (1825); la primera fotografía (1826); el cohete de Stephenson (1829); el telégrafo eléctrico (1837); el martillo de vapor (1839); la producción masiva de acero (1856) (Cartwright, 2023).

La Revolución Industrial se dio sólo en algunos países de Europa Occidental, incluyendo las islas británicas, y en otros pocos fuera de esa región, como Estados Unidos²⁴. Sin embargo, la mayor parte del mundo permaneció un tiempo adicional en la miseria y la pobreza, ampliándose la desigualdad global como consecuencia del éxito en crecimiento económico en algunos pocos países.

El pensamiento económico de la época y el previo, correspondiente a la edad media durante el mercantilismo, no permaneció ajeno a esa realidad, por lo que diferentes auto-

²² La primera revolución industrial comprendió, en su primera fase, el período entre 1760 y 1840.

²³ Para Stearns (2013), hacia 1700 la tecnología disponible en Europa Occidental no era consistentemente superior a la que existía en China, Japón, India y Medio Oriente, incluyendo el Norte de África, estando en ese sentido firmemente anclada en las tradiciones básicas de las sociedades agrícolas, particularmente en términos de dependencia de la fuerza humana y animal.

²⁴ "The industrial rise of Britain spurred west European and U.S. businesses" (Stearns, 2013: 53).

res y escuelas propusieron conceptos para definir la situación de diferencias en niveles de vida, que hoy día son considerados antecedentes de la idea de desarrollo económico. Estos conceptos fueron:

a. Riqueza

El concepto de riqueza fue un término imprescindible para los autores clásicos del Siglo XVIII y XIX²⁵, quienes concebían al desarrollo desde esta óptica. Todaro y Smith (2012) consideran a Adam Smith (Kirkcaldy, Reino Unido, 1723 - Edimburgo, Reino Unido, 1790) el primer economista del desarrollo, y a su “Riqueza de las Naciones” (Smith, 1979[1776]) el primer tratado de desarrollo económico, aunque en este caso enfocado a los países más adelantados para la época en que Smith escribió²⁶. Para los clásicos, la riqueza de una nación es aquel conjunto máximo de bienes que un país puede obtener, dada la naturaleza de su suelo, su clima, y su situación respecto a otros países, es decir, progreso material *strictu sensu*²⁷.

En ese sentido, John Stuart Mill (Londres, Reino Unido, 1806 - Avignon, Francia, 1873) expresó que la riqueza es el indicador de la prosperidad o decadencia y pobreza de las naciones. En este enfoque, la riqueza se refiere a una situación potencial óptima que podría llegar a alcanzarse de no existir ciertos obstáculos sobre el funcionamiento natural de los mercados.

b. Evolución

Idea con un origen y connotación esencialmente biológica (proviene de las teorías biológicas de Darwin, Lyell y Lamarck), que comprende una noción de secuencia natural de cambio, de mutación gradual y espontánea (Márquez et al., 2020). Puede examinarse en términos de variaciones infinitesimales pequeñas de elementos parciales del sistema.

El concepto evolución estuvo ligado a la metodología de la escuela marginalista o neoclásica, que dominó el pensamiento económico desde el año 1870, hasta aproximadamente la aparición de Keynes y el keynesianismo en la década de 1930. El desarrollo es presentado como un proceso evolutivo: gradual, continuo, armónico y acumulativo, garantizado por los mecanismos de equilibrio automáticos de los mercados (Hidalgo Capitán, 1998).

c. Progreso

Término asociado a una nota optimista y secularizadora, producto del auge del capitalismo en el Siglo XIX, donde la innovación técnica era la palanca para acelerar el proceso de “evolución de las economías”. Concepción ligada directamente a la aplicación de la ciencia a las actividades productivas, a la incorporación de nuevas técnicas y métodos, a la modernización de las instituciones sociales. El progreso de las sociedades se manifiesta en el

²⁵ También para los autores mercantilistas la categoría riqueza fue fundamental en sus análisis y constituía el objetivo principal de las naciones y del gobernante (junto al poder). Véase Hidalgo Capitán (1998). El pensamiento mercantilista puede fecharse entre el siglo XVI y XVIII, que corresponde al período denominado por algunos como preclásico. El pensamiento de la economía clásica puede situarse entre 1776 (desde la publicación de la Riqueza de las Naciones de Adam Smith) y 1870 (con el surgimiento del análisis marginal y constitución de la escuela neoclásica).

²⁶ Aquellos donde se estaba gestando la Revolución Industrial y era evidente la división del trabajo que permitía una mayor especialización e incrementos en las destrezas del trabajador y de la productividad media de la mano de obra. Nos referimos a Inglaterra, y en menor medida el resto de la isla británica (Reino Unido en general) y algunas naciones de Europa Occidental (Francia, Países Bajos, Prusia). En el caso del Reino Unido, dice Maddison (1992) que “fue el país líder en términos de productividad laboral en el siglo XIX y jugó un fuerte papel difusionista en el desarrollo mundial hacia los países de Europa Occidental, primero, y hacia algunos países de fuera del continente europeo como Estados Unidos, Canadá y Australia, posteriormente.

²⁷ Como nos recuerda Arthur W. Lewis (1984:125), Adam Smith habló del concepto de “progreso natural de la opulencia”, que es lo que hoy llamaríamos la Economía del Desarrollo.

avance tecnológico. Este concepto se sustenta en el enfoque positivista de Auguste Comte, que a principios del siglo XIX planteó una fe total en el progreso de la ciencia y de la sociedad, sobre la que podía aplicarse el método científico (Castellano, 2010).

En ese sentido, dice Bresser-Pereira que “en el siglo XIX, el desenvolvimiento de la ciencia y de la tecnología fortaleció la idea de progreso, que Auguste Comte definió la regla fundamental de la sociedad (2014:33)²⁸. Más como puede verse en este autor, la idea de progreso tiene raíces cristianas y en la antigua Grecia, y su expresión moderna nace con el Iluminismo.

d. Crecimiento/expansión

Término ligado a la teoría macroeconómica incipiente, que nace de la preocupación en torno a las dificultades que enfrentó el sistema de producción de mercado en los países avanzados durante los hechos de la Gran Depresión a escala mundial (1929-1933)²⁹. La crisis se manifestaba principalmente en altas tasas de desempleo y en la tendencia del sistema al estancamiento de la producción, por debajo del producto potencial (fronteras de posibilidades de producción en términos microeconómicos), es decir, en la imposibilidad de la economía de realizar los ajustes automáticos por sí misma (como lo planteaban los clásicos), lograr los equilibrios a corto plazo y crecer a largo plazo, con el beneficio adicional de altas tasas de ocupación entre los trabajadores.

e. Industrialización

Antecedente inmediato del concepto de desarrollo económico. Este concepto involucra la expansión acelerada de una parte del sistema económico, en este caso la industria, y con ello el cambio estructural del sistema económico completo (diversificación productiva), es decir, siendo el componente central del proceso de cambio estructural tras el desarrollo que ocurre durante la transición de una economía rural agraria de bajos ingresos a una economía urbana industrial con un ingreso per capita sustancialmente mayor (Syrquin, 1988; Marjanović, 2015). De acuerdo con Bardhan (1993:130), el desarrollo económico, durante al menos cien años hasta la Segunda Guerra Mundial, se asociaba a la industrialización bajo argumentos proteccionistas, en línea con la tesis del economista germano Friederich List (1789-1846) de la escuela historicista alemana. Además, el mismo término implica el uso de nuevas herramientas y maquinarias, tecnologías y procesos organizados en la producción de bienes.

1.4.2. Conceptualizaciones modernas del desarrollo económico (después de 1945)

Antes de abordar las conceptualizaciones modernas del Desarrollo Económico, es necesario hacer referencia a una serie de eventos que marcaron, principalmente, la época comprendida entre los años 1914 y 1945, es decir, un lapso de tres décadas donde el mundo vivió algunos hechos y crisis que marcaron el rumbo de los siguientes decenios del siglo veinte (Figura 1.3).

Estos sucesos fueron de mucha dificultad para la humanidad (Gillespie, 2018), por lo que influyeron sostenidamente en la preocupación inicial manifestada por parte de pensa-

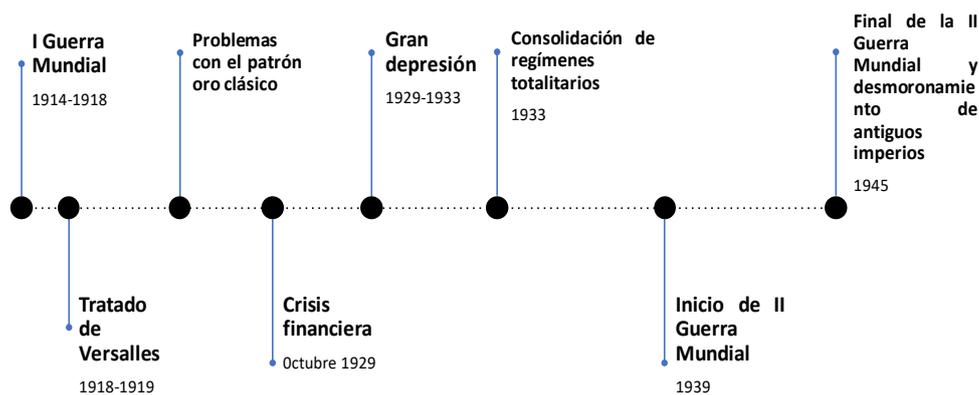
²⁸ “No século XIX, o desenvolvimento da ciência e da tecnologia fortaleceu a ideia de progresso, que Auguste Comte definiu como a regra fundamental da sociedade” (Bresser-Pereira, 2014:33). Para una explicación concisa del origen y la evolución del concepto de progreso puede consultarse este trabajo de Bresser-Pereira.

²⁹ Las experiencias de varios países en la Gran Depresión durante la década de 1930 es un campo de estudio bien trabajado (C. Romer, 1993). Se puede consultar este artículo al respecto.

dores, economistas y políticos acerca de los problemas económicos y sociales de los países atrasados, que fue la génesis de la Economía del Desarrollo. Así pues, se puede mencionar principalmente:

- 1) la Primera Guerra Mundial (o Gran Guerra del lapso 1914-1918) y los problemas económicos derivados de las condiciones del Tratado de Versalles impuestas a las naciones perdedoras (Alemania, en particular, que fue obligada a pagar cuantiosas reparaciones que derivaron en una hiperinflación en la siguiente década),
- 2) los problemas con el patrón de cambio oro-clásico, la crisis financiera de 1929 y la consiguiente Gran Depresión de 1929-1933³⁰ que causó el colapso de la economía internacional (Krueger, 2006),
- 3) la aparición de la teoría keynesiana como marco analítico para justificar la política de intervención estatal en la economía, representando un cambio significativo en el pensamiento económico hasta entonces vigente, en la economía³¹,
- 4) el ascenso de regímenes políticos totalitarios (nazismo en Alemania, fascismo en Italia), la irrupción de la Unión Soviética y su proyecto de economía industrial planificada y dirigida por el Estado³², modelo aplicado más tarde también en Europa del Este (Polonia, Hungría, Rumanía, Bulgaria, Checoslovaquia),
- 5) la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) y el desmoronamiento de antiguos imperios³³.

Para Polanyi (1989)³⁴, en los años treinta y cuarenta se produjo la llamada “Gran Transformación”, esto es, el paso, en el plano político del liberalismo hacia el activismo y la intervención del Estado dentro del espacio público mediante mayores instrumentos de política económica, y en el plano de la teoría económica, el paso del pensamiento económico neoclásico convencional hacia la heterodoxia keynesiana y postkeynesiana, más tarde convertida en *el mainstream* de la disciplina, sobre todo con la divulgación del modelo de la síntesis neoclásica.



³⁰ Que motivó a una mayor intervención del estado en la economía, para impulsar la ocupación de los factores productivos y la economía en general.

³¹ Por medio de la ejecución de políticas de demanda, puesto que se asumía que los incrementos en la demanda agregada estimularían la actividad económica y el empleo (Rotemberg, 1987).

³² Cuya programación del desarrollo basado en una industrialización acelerada arranca con el “Primer Plan Quinquenal” aprobado por el congreso del partido en abril de 1929.

³³ Particularmente al final de la I Guerra Mundial, en concreto, el imperio austro-húngaro, el imperio otomano, el imperio ruso y el imperio alemán.

³⁴ Polanyi, Karl. “La Gran Transformación: Los orígenes de nuestra época” (1989), citado en Bustelo (1999).

Figura 1.3: Eventos que marcaron el período 1914-1945
Fuente: Elaboración propia (2024).

Todo lo anteriormente expuesto influyó en la preocupación, dentro del pensamiento social y en las esferas políticas, por el estado de atraso de muchos países una vez culminado el conflicto bélico en 1945. Desde el punto de vista político el énfasis reformista se manifestaba, de acuerdo con Bustelo (1999), en las siguientes iniciativas:

- Las Cuatro Libertades (*Four Freedoms*) que planteó el presidente estadounidense Franklin D. Roosevelt en su Discurso del estado de la Unión de 1941 como derechos universales y libertades humanas esenciales, incluida la libertad de no pasar necesidad y la capacidad de mantenerse a sí mismo y a su familia (Roosevelt, 1941).
- La Carta Atlántica, firmada por el Primer Ministro de Gran Bretaña Winston Churchill y el presidente de Estados Unidos Franklin D. Roosevelt el 14 de agosto de 1941, declaración conjunta donde se promovía que todos los seres humanos en todos los países pudieran vivir sin sentir miedo o sufrir necesidad³⁵.
- El Punto Cuatro de la Declaración del presidente estadounidense Harry S. Truman, sucesor de Roosevelt, efectuada en enero de 1949 y considerado como el primer programa estadounidense de ayuda al desarrollo, sobre todo en el plano técnico, para las áreas subdesarrolladas alrededor del mundo. Esta declaración conllevó a la promulgación de la International Technical Cooperation Act of 1949.

En el mismo orden de ideas, el nacimiento de las Naciones Unidas (ONU) durante la conferencia de San Francisco (Estados Unidos) en junio de 1945, la creación de organismos económicos internacionales, como por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (World Bank)³⁶, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), el GATT, las comisiones económicas para las diversas regiones (CEPAL, por ejemplo, en el caso de Latinoamérica y el Caribe), el proceso de constitución de nuevos estados, en su mayoría, antiguas colonias predominantemente pobres (en África y Asia), y el inicio de la guerra fría³⁷, fueron acontecimientos que también contribuyeron a dirigir la vista hacia los problemas de los países atrasados y pobres, que incluía el bajo crecimiento económico que estos países mostraban³⁸, todo lo cual en conjunto generó el clima propicio (en el ámbito político y social) para la génesis de la Economía del Desarrollo moderna.

El marco anterior fue complementado, dentro de la disciplina económica, con la publicación del artículo de Paul Rosenstein-Rodan (Rosenstein-Rodan, 1943)³⁹, y los aportes

³⁵ Dicha declaración surgió de la reunión sostenida por Churchill y Roosevelt los días 9 y 10 de agosto de ese año a bordo del USS Augusta en el Atlántico, frente a Placentia Bay (Terranova, Canadá).

³⁶ Inicialmente llamado de manera oficial como Banco para la Reconstrucción y el Desarrollo (Bank for Reconstruction and Development).

³⁷ La confrontación ideológica EEUU-URSS, o libre mercado versus planificación imperativa centralizada. Véase Powas-ki (2000).

³⁸ Cabe destacar que, para Sen, el resurgimiento del interés por la teoría del crecimiento (y del desarrollo) en esos años estuvo motivada por la “inmensa preocupación práctica por el crecimiento después de la segunda guerra mundial” (1989:7). En ese sentido, dice Sen: “las economías dañadas por la guerra hacían grandes esfuerzos por reconstruir lo más rápido posible, los países subdesarrollados trataban de iniciar el desarrollo económico, los países capitalistas avanzados, relativamente libres de crisis periódicas, trataban de concentrarse en el incremento de la tasa de crecimiento a largo plazo, y los países socialistas estaban decididos a alcanzar a las economías capitalistas mediante una rápida expansión económica” (1989:7).

³⁹ En este artículo, Rosenstein-Rodan (1943) plantea que la industrialización de las áreas atrasadas en el mundo es la forma de alcanzar una distribución más equitativa del ingreso entre países desarrollados y los rezagados, debido a que permite que el segundo grupo aumente sus ingresos a un ritmo mayor que los industrializados.

subsiguientes que brindaron, principalmente desde la tradición clásica, autores tales como W. Arthur Lewis (1954; 1984), Ragnar Nurkse (1953), Tibor Scitovsky, Allyn Young, Gunnar Myrdal (1968; 1974; 1979), Harvey Leibenstein y Albert Hirschmann (1958), constituyendo entonces el nacimiento de la moderna teoría del desarrollo.

Todos estos autores sintieron la necesidad de incorporar nuevos conceptos a la teoría económica: ideas que capturarían las características esenciales del subdesarrollo y proporcionarían explicaciones del proceso de desarrollo, de una forma ahora completamente sistematizada e independiente del resto de fenómenos económicos analizados por los autores de la primigenia economía política durante mucho tiempo antes del siglo veinte.

1.4.2.1. El desarrollo como crecimiento: medición económica tradicional

Alrededor de los primeros años luego de la segunda guerra mundial, el concepto de desarrollo se pensaba como desarrollo económico, y éste como crecimiento económico, midiéndose en términos de aumentos sucesivos en el ingreso *per cápita* (Vaggi, 2018). Conforme esta primera interpretación, la práctica de medir el nivel de desarrollo de los países o regiones consistía en reflejarlo mediante el valor del ingreso *per cápita* promedio que ostente una economía en un momento determinado (Ediger y Tatlıdil, 2006).

De ese modo, el proceso de desarrollo queda sujeto a su vez al comportamiento en el tiempo de la tasa de crecimiento del PIB real frente al crecimiento poblacional. Ya se había comentado sobre esta posición en cuanto a la definición y caracterización del desarrollo económico. En este caso, esta visión temprana considera que el desarrollo y el bienestar se miden por los avances en términos del nivel de PIB real de los países, es decir, por un cambio cuantitativo, sin consideración hacia los aspectos distributivos del ingreso generado en esa producción.

Para los autores considerados pioneros, entre ellos W. W. Rostow (1916-2003) y Simon Kuznets (1901-1985) como se verá más adelante, el término desarrollo económico involucraba dos criterios: por un lado, el crecimiento de la producción agregada por encima de la tasa de crecimiento de la población total, de manera que el crecimiento del producto e ingreso per cápita fuese positivo; por otra parte, el desarrollo industrial o industrialización como motor de arrastre del resto de sectores económicos, es decir, como el medio para alcanzar las metas de crecimiento y desarrollo, pero además de cualquier avance social.

Este enfoque del desarrollo económico como crecimiento del producto en términos per cápita encontró su máxima tribuna en una Resolución de las Naciones Unidas que catalogaba la década de los sesenta como el “Decenio del Desarrollo”⁴⁰. Así, para cuando nace la Economía del Desarrollo los primeros autores concebían el desarrollo como la tarea del lograr el crecimiento económico, es decir el incremento de la producción de bienes y servicios tanto agregada como en términos per cápita, proponiéndose como objetivo un ritmo mínimo anual de crecimiento del 5% en el ingreso nacional (Naciones Unidas, Asamblea General, 1962).

En otras palabras, se identificaba el desarrollo con el desarrollo económico y éste con el crecimiento del producto y del ingreso agregado y per cápita. En general, y de acuerdo

⁴⁰ Resolución A/RES/1710(XVI), denominada United Nations Development Decade; A programme for international economic cooperation. Así pues, “el Presidente Kennedy, en su primer discurso ante la Asamblea General de las Naciones Unidas el 25 de septiembre de 1961, propuso que el decenio de 1960 fuera designado “Década de las Naciones Unidas para el Desarrollo”” (Shaw, 2002).

con Valcárcel (2006:7), el desarrollo en lo fundamental se concibió como un problema de crecimiento de la economía de mercado, de ampliación de la riqueza material expresada en un único o sobredimensionado indicador macroeconómico: el Producto Interno Bruto (PIB). Bajo este prisma, se afianzaría el paradigma del crecimiento como remedio universal para otros desafíos de las sociedades y el camino para evitar crisis tanto sociales como económicas (Schmelzer, 2015).

Además, sólo a través de la industrialización, la superación de una agricultura de subsistencia (tecnificación de la agricultura), y la elevación de las productividades sectoriales y total de la economía, la economía podría entonces emprender el proceso de crecimiento económico necesario para el desarrollo⁴¹. De esa forma, también se debe mencionar el requerimiento de cambio estructural como un ingrediente importante para el desarrollo en esta primera concepción. El cambio estructural implica una tendencia al predominio del sector industrial dentro del proceso de la actividad económica agregada y del empleo.

Al respecto, Kniivilä (2007) plantea como ejemplo que el desarrollo industrial tuvo un rol clave en el crecimiento económico de países como China, Corea del Sur, Taiwán e Indonesia, así como en los cambios recientes de Vietnam. Esto sucede porque el cambio tecnológico, como principal elemento del cambio estructural y del crecimiento a largo plazo, se produce principalmente en el sector industrial manufacturero, como lo demuestra la experiencia de la revolución industrial (Kniivilä, 2007)⁴².

Finalmente, dentro de este enfoque se subraya la noción de convergencia, que de acuerdo con la teoría del crecimiento neoclásica (Solow, 1956; Swan, 1956) garantizaba que los países pobres lograrían crecer a tasas superiores respecto a los países ricos, por lo tanto, los primeros terminarían alcanzando a los segundos, hipótesis que apoya la idea de desarrollo económico a través del crecimiento del producto agregado. Dicho de otro modo, las economías pobres crecerán hacia un estado estacionario común a todos los países, ricos y pobres, por lo tanto, a largo plazo todas las economías disfrutarán de niveles similares de ingreso per cápita. El crecimiento posterior a ese estado sería generado exclusivamente por el crecimiento tecnológico exógeno (Kniivilä, 2007).

Este enfoque también pierde relevancia por cuanto se basaba en una teoría económica con un enfoque en los mercados competitivos, el intercambio despersionado, el progreso técnico constante y el crecimiento equilibrado que simplemente no parecían correctos cuando se combinaban con las realidades básicas del subdesarrollo: mercados fragmentados, imperfectos o simplemente ausentes, transacciones altamente personalizadas en el crédito, seguros o tenencia agraria, derechos de propiedad ambiguos o inexistentes, y evidencia generalizada de trampas de pobreza y confinamientos históricos (Ray, 2007).

⁴¹ En términos más sencillos, el desarrollo económico se concebía como crecimiento económico (incremento del producto) e industrialización (cambio estructural) más transformación y modernización de la estructura social. El pensamiento económico que sostenía este significado o interpretación era la teoría de la modernización, propuesta inicialmente desde el campo de la sociología. Entre los referentes de esta corriente se encuentran Talcott Parson, Walt W. Rostow, Arthur Lewis y Simon Kuznets, mientras que las características que resaltan mediante este enfoque son la diferenciación de la estructura política (complejidad social), la secularización de la cultura política (democratización), el aumento de la capacidad del sistema político de una sociedad (burocratización) y la promoción de prácticas de acumulación capitalista (crecimiento y auto-dependencia) (Moré, 2022).

⁴² Así, el cambio estructural es un aspecto distintivo de la transformación estructural de la economía durante el proceso de crecimiento y desarrollo. En términos precisos, hay transformación estructural en un período si se presenta un aumento sostenido de los ingresos y del nivel de vida, que coincide con cambios en la distribución de la actividad económica en los tres sectores: agricultura, industria y servicios; además, hay cambios en la productividad agregada y laboral, en la tendencia de la participación laboral, en la dinámica de la urbanización y en los patrones de distribución del ingreso (Beylis et al., 2020).

1.4.2.2. La nueva visión del desarrollo (desarrollo alternativo): primeras críticas

El énfasis en la conexión entre desarrollo económico y el logro de altas tasas de crecimiento del producto *per cápita* y mayores niveles de ingreso para la población se vio sometida a críticas durante la década de los sesenta del pasado siglo. Esto debido a que, si bien algunos países estaban para ese entonces obteniendo buenos resultados en cuanto a crecimiento (el fin último de acuerdo con los primeros planteamientos), al mismo tiempo algunos problemas de carácter socioeconómico, como la elevada pobreza y las desigualdades, continuaban presentes en gran parte de la población de esos países, y aún más entre aquellas naciones que no lograban crecer a buen ritmo⁴³.

Es decir, los frutos del crecimiento económico no se derramaban o filtraban (*trickle down*)⁴⁴ sobre amplios grupos de la población, por lo que persistía la pobreza extrema y absoluta, la desigualdad en la distribución del ingreso y de la riqueza, los altos niveles de desempleo, subempleo e informalidad, junto con bajos salarios en términos reales. Algunas economías en vías de desarrollo presentaban experiencias de rápido crecimiento del ingreso per cápita promedio, pero pequeños cambios en las condiciones de vida de la mayoría de sus poblaciones, incluyendo reducciones sostenidas de la pobreza. Razón por la cual Cypher y Dietz (2009) hablan de que la pobreza no es sólo un problema de ingresos y crecimiento, sino también de distribución.

La nueva percepción consistía en ver las metas del desarrollo no sólo limitadas al crecimiento económico, es decir, el desarrollo medido por el nivel y crecimiento del PIB, sino aún más allá, al concentrar los objetivos en aspectos como las reducciones de la pobreza, las inequidades y el desempleo de los países. Así pues, bajo este prisma, “el desarrollo económico ocurre cuando la pobreza, el desempleo y la desigualdad se reducen mientras que el ingreso per cápita aumenta” (Malizia, 1990: 30).

En tal sentido, una de las primeras voces críticas con la definición estrecha del desarrollo como crecimiento del PIB⁴⁵, provino del economista británico Dudley Seers (Seers, 1970), en el momento Director del Instituto de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Sussex (Inglaterra)⁴⁶. Bajo su concepción, el desarrollo implica la satisfacción de las necesidades básicas de la población (Ayodele, 2022), por lo que se empieza a dirigir la mirada hacia indicadores de corte social (Hicks y Streeten, 1979).

Seers desplegó las líneas generales de un enfoque que giraba hacia el contenido social del desarrollo durante la 11ava Conferencia Mundial de la Sociedad Internacional para el Desarrollo, celebrada en Nueva Delhi (India), en el año 1969 (Bustelo, 1999; Seers, 1970). Ahí, planteó un nuevo significado del desarrollo, donde la premisa era el crecimiento con equidad, no sólo el crecimiento de la producción per cápita promedio, sino también con mejoras en la distribución de tal crecimiento de la riqueza.

⁴³ Incluso en la actualidad esta crítica sigue siendo activa dentro del campo de la economía del crecimiento y desarrollo.

⁴⁴ Teoría del goteo o derramamiento.

⁴⁵ Además, desde una posición crítica, autores como Barry (2018) consideran que en esos tiempos de posguerra se impuso al crecimiento económico, es decir, el aumento del PIB, como una ideología de élite, bajo el prisma de la hegemonía estadounidense reflejada en instituciones como el Plan Marshall y la OECD.

⁴⁶ Del cual fue también fundador (Larson, 2021).

De esa forma, el desarrollo es o implica el mejoramiento de la calidad de vida de la población, es decir, lo que debe determinar si las personas viven en un país en vía de desarrollo o no es su calidad de vida y no el crecimiento medio de un indicador que haga referencia a una magnitud cuantitativa. De lo anterior se desprende que, el aumento en el ingreso *per cápita* es necesario, pero no suficiente para el desarrollo en un sentido amplio ni tampoco para el desarrollo económico y el bienestar que puede disfrutar la sociedad.

Para Seers, el desarrollo consiste en generar las condiciones necesarias para la realización del potencial de la personalidad humana. Bajo ese enfoque, las condiciones necesarias para el desarrollo pasaron a ser: 1) la alimentación, 2) el empleo, y 3) la equidad. De acuerdo con esta visión, si estas necesidades no se satisfacen entonces las personas no pueden desplegar sus potencialidades (dimensión humana del desarrollo) ni disfrutar los frutos de la expansión cuantitativa de la producción de bienes y servicios. Como se ve, ello representó en su momento un importante giro hacia la preocupación por los objetivos del desarrollo (la mejora en la calidad de vida de las personas), y no por los medios (incremento y/o expansión del ingreso per cápita). En palabras de Bustelo (1999), esto significó una percepción distinta de la naturaleza del proceso de desarrollo económico.

De acuerdo con los defensores de esta definición, las estrategias de desarrollo deberían estar concentradas en el diseño y aplicación de políticas para erradicar la pobreza absoluta y disminuir las desigualdades y la tasa de desempleo y subempleo o empleo informal. En particular, el tema de la equidad llamó mucho la atención puesto que “la distribución de la riqueza y el ingreso tiene una influencia importante sobre la distribución de oportunidades, los mecanismos del ciclo económico y el ritmo de innovación” (Appelbaum, 2020). Como consecuencia, se piensa que una mayor tendencia hacia la equidad en la distribución puede influir positivamente en forma de un crecimiento más robusto.

Este enfoque, con el paso del tiempo, serviría en la definición de la estrategia o enfoque integrado de las necesidades básicas, y puede considerarse un antecedente del concepto de desarrollo humano de los años noventa, por cuanto fue el primer punto de vista que incluyó la dimensión humana dentro de la conceptualización del desarrollo económico.

1.4.2.3. Enfoque de las Necesidades Básicas⁴⁷:

Las necesidades básicas fueron definidas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT)⁴⁸, como las que aseguraban un nivel de vida mínimo que toda sociedad debería establecer para los grupos más pobres de sus habitantes. En el año 1975 se llevó a cabo la Conferencia Mundial sobre el Empleo de la OIT, y en ella se definieron y colocaron en la agenda de políticas de desarrollo global (Reinert, 2021) cuatro categorías o grupos de necesidades básicas⁴⁹ que son universales:

- El consumo alimentario, la vivienda y el vestido para tener un nivel de vida mínimamente digno.
- El acceso a servicios públicos de educación, sanidad, transporte, agua potable y alcantarillado.

⁴⁷ Approach Basic Human Needs.

⁴⁸ International Labour Office (ILO).

⁴⁹ En otras palabras, en esta conferencia se brindó la primera presentación general del enfoque de las necesidades básicas.

- La posibilidad de tener un empleo adecuadamente remunerado.
- El derecho a participar en las decisiones que afectan a la forma de vida de la gente y a vivir en un medio ambiente sano, humano y satisfactorio.

De acuerdo con Bustelo (1999: 153), la Conferencia de la OIT del año 1975 aprobó un programa de acción centrado en los dos primeros tipos de necesidades básicas, y se proponía satisfacer las necesidades antes de finales de siglo. Entre los autores que escribieron sobre la estrategia de las necesidades básicas se encuentran Paul Streeten, Amartya Sen, Hans Singer, y R. Jolly, quienes años más tardes también formarían el núcleo intelectual de los informes sobre desarrollo humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). De hecho, el enfoque de las necesidades básicas se considera el embrión del concepto de desarrollo humano expuesto años más tardes.

Para sus defensores, la estrategia de desarrollo basada en el enfoque de las necesidades básicas puede verse como una extensión particular de la estrategia general de promoción del crecimiento con redistribución o equidad (Agency for International Development, 1979:6). Así, este concepto surge para ampliar el enfoque del desarrollo hasta entonces basado en el crecimiento, y situarlo ahora también en el contexto de la evaluación de otras consideraciones sociales (Carballo, 2014; Hicks y Streeten, 1979).

1.4.2.4. Aproximación ambientalista del desarrollo: concepto de ecodesarrollo

Otro acontecimiento que representó, en cierta forma, una crítica al concepto de desarrollo económico como crecimiento fue la publicación en el año 1972 de la “Declaración del Club de Roma”, derivado de un informe titulado “*The Limits of Growth*” (Los Límites del Crecimiento) liderado por Dennis Meadows (Meadows et al., 1973), en colaboración con un equipo de 17 profesionales.

En la declaración alertaban sobre los límites del planeta, donde el crecimiento exponencial de la producción y de la población no eran sostenibles en el tiempo, en términos ambientales (sostenimiento de los ecosistemas), de los recursos naturales no renovables y de la disponibilidad de tierras para el cultivo⁵⁰.

Para Valcárcel, esta primera aproximación ambientalista del desarrollo surge en un contexto donde evidentemente ya se asomaban problemas de deforestación, contaminación de las aguas de ríos, lagos y mares, polución en las ciudades, la masiva y acelerada deforestación, el avance de la desertificación, entre otros (2006:15). En esa misma línea se expresan Shi et al. (2019), para quienes el rápido crecimiento de la producción que se presentó en el mundo a partir de la revolución industrial impulsó también un acelerado crecimiento poblacional, que a su vez estuvo acompañado de un mayor ritmo de explotación de recursos naturales, con un incremento en el volumen de desechos y contaminantes.

Del mismo modo, Schmelzer (2016) alega que, si bien en el siglo veinte el crecimiento del PIB permitió que millones de personas pudieran sumarse a la producción y consumo

⁵⁰ Según Gabaldón, “los problemas causados por el mal manejo de los recursos naturales y la contaminación urbano-industrial eran conocidos de larga data (...). Fue, sin embargo, después de la segunda guerra mundial cuando empezaron a percibirse los impactos de estos procesos, dentro de un ámbito regional y hasta mundial y ello fue generando preocupación en el mundo científico, y también en algunos gobiernos” (2006:50). Para Gabaldón, el informe tiene “un enfoque neomalthusiano” (2006:52). Dice Castellano, de acuerdo con este documento, que “el mundo es un sistema que llegaría al colapso a mediados del siglo XXI, de continuar las tendencias en cuanto al deterioro del ambiente producido por tecnologías ecológicamente irracionales” (2010:27).

de mayores cantidades de bienes, también derivó en profundos cambios ambientales que todavía amenazan las posibilidades de millones de persona y de generaciones futuras. El informe “Los Límites del Crecimiento” abrió el debate sobre el crecimiento material e indefinido de las economías y de la población, así como del agotamiento y degradación de los recursos naturales (Gabaldón, 2006:52-53). La conclusión principal y la propuesta de este grupo era el “crecimiento cero” y el control de la natalidad, y dicho informe representó un antecedente a la visión del desarrollo como un proceso sostenible y sustentable para las generaciones futuras (sostenibilidad del proceso de crecimiento y desarrollo).

En este contexto, en el año 1973 Maurice Strong, entonces Director Ejecutivo del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (Pnuma), acuña el término ecodesarrollo “para designar la búsqueda constante de un equilibrio entre desarrollo y ambiente, precisando que en la ocupación y aprovechamiento de éste debería privar el objetivo del bienestar colectivo y no el de enriquecimiento de unos pocos” (Castellano, 2010:27). Así, Strong usó este concepto para referirse a una forma alternativa de desarrollo económico, diferente al enfoque basado en la expansión económica (Mellos, 1988).

1.4.2.5. El Desarrollo sostenible o sustentable

En el año 1987 se publicó el informe de la Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo (World Commission on Environment and Development) de la ONU titulado “Nuestro futuro común” (*Our Common Future*), el cual también se conoció como Informe de la Comisión Brundtland⁵¹. En dicho informe se empleó sistemáticamente por primera vez (Shi et al., 2019) el concepto de desarrollo sostenible o sustentable (*Sustainable Development*), que hacía énfasis en la compatibilidad del desarrollo con los límites medioambientales presentes y futuros.

En ese sentido, el desarrollo sostenible es definido como el proceso que satisface las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las futuras generaciones; es decir, con ello se pasó a incluir la dimensión ambiental en la conceptualización del desarrollo, mirando la interdependencia de la economía y el medioambiente. Entre los precedentes o pasos iniciales en la configuración de este concepto se tiene la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente Humano, celebrada en el año 1972 en Estocolmo (Suecia)⁵², y el informe del Club de Roma, Los Límites del Crecimiento, del año 1972, los cuales aportaron una visión inicial del desarrollo con contenido ambiental.

Conforme Pezzey (1992), mediante estas posiciones se argumentó que el desarrollo económico podría sostenerse indefinidamente, pero sólo si se modifica para tener en cuenta su dependencia última del medio ambiente natural. Por su parte, Klarin plantea en su trabajo que “el concepto de desarrollo sostenible se ha popularizado como un concepto basado en tres dimensiones o pilares de la sostenibilidad asentados en equilibrio: pilar ecológico, social y económico de la sostenibilidad” (2018: 84).

⁵¹ En retribución a la señora Gro Harlem Brundtland, entonces Primera Ministra de Noruega y líder de la comisión. Cabe resaltar que la Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo había sido creada cuatro años antes, en 1983, por mandato de la Asamblea General de las Naciones Unidas (Gabaldón, 2006:56).

⁵² Esta fue la primera conferencia verdaderamente internacional dedicada exclusivamente a cuestiones medioambientales (Bâc, 2008). Según Gabaldón, “dicha conferencia fue convocada en respuesta a un clamor internacional surgido especialmente desde los países industrializados, sobre cómo detener el proceso de deterioro ecológico” (2006:50). De esta conferencia surgió el concepto de “ecodesarrollo”, para denominar un modelo que conjugase armónicamente la ecología y el desarrollo para generar progreso humano (Gabaldón, 2006:53).

La Figura 1.4 brinda un resumen de la interacción de los tres pilares, que se requieren en simultáneo para alcanzar las metas de desarrollo sostenible, según el enfoque expuesto tanto en Klarin (2018) como en Connelly (2007). Por una parte, se requiere de sostenibilidad ecológica, la cual se entiende como mantener la calidad del medio ambiente necesaria para las actividades económicas y la calidad de vida, mediante la gestión y protección de los recursos naturales y ecosistemas y la prevención de la emisión de gases y residuos nocivos (Klarin, 2018).

En segunda instancia, la sostenibilidad social, que atiende aspectos tales como “preservación de la sociedad y la identidad cultural, respeto de la diversidad cultural, raza y religión, preservación de los valores, reglas y normas sociales, protección de los derechos humanos y la igualdad” (Klarin 2018: 84-85). Finalmente, se tiene la sostenibilidad económica, consistente en el mantenimiento del capital natural, social y humano que es necesario para lograr mejores ingresos y nivel de vida, preferiblemente a través de inversiones en Investigación y Desarrollo.

El desarrollo sostenible reside en la confluencia de las tres áreas de interés: Economía, Sociedad y Ecología, que se expresan en metas como el crecimiento económico, la protección ambiental y la justicia social, y representan los campos de solución al problema del desarrollo (Connelly, 2007). Por esa razón, el concepto estándar de desarrollo sostenible se sustenta en lo que se conoce como Triple Bottom Line Approach to Human Wellbeing (enfoque de triple resultado para el bienestar humano) (Sachs, 2012), es decir, la aspiración de una combinación de desarrollo económico, sostenibilidad ambiental e inclusión social.

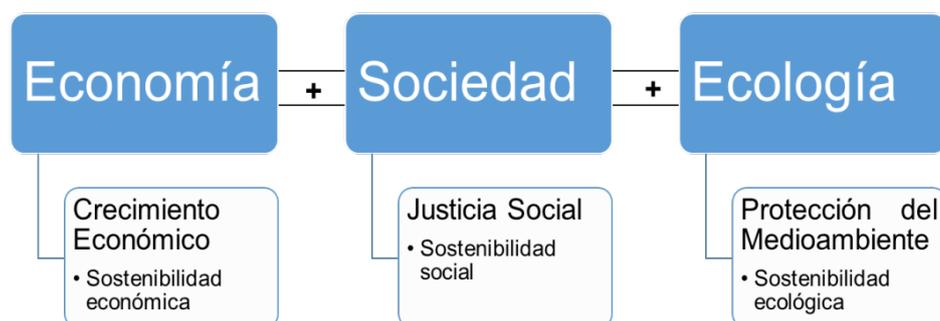


Figura 1.4: Representación del desarrollo sustentable
Fuente: Elaboración propia (2024).

Como puede verse en los significados emergentes del concepto de Desarrollo, según Seers (crecimiento con equidad), en el enfoque de las necesidades básicas, y en los planteamientos de los informes Meadow y Brundtland, se comenzó desde entonces a incluir otras dimensiones (social, humana, ambiental), más allá de la económica (crecimiento de la producción y del ingreso promedio), en la conceptualización del desarrollo como meta y como proceso en sí mismo para beneficio de la humanidad y no para ser representado por una simple visión cuantitativa.

En la actualidad, este concepto sigue teniendo en cierta forma repercusión entre los círculos académicos y políticos relacionados con cuestiones del desarrollo económico. Al respecto, Vallejo expresa que “en las circunstancias actuales y teniendo en cuenta la forma en que la sociedad realiza sus actividades, las condiciones ambientales representan elementos esenciales para su sobrevivencia. Es necesario precisar que no es suficiente crecer

y desarrollarse; es obligatorio agregarle a este objetivo, la renovación del capital natural que se deteriora en los procesos productivos” (Vallejo, 2009)⁵³.

1.4.2.6. Enfoque de las Capacidades de Amartya Sen

El economista indio Amartya Sen (Santiniketan, India, 1933), Premio Nobel de Economía en 1998, propone un modelo de evaluación del bienestar individual y social centrado en lo que la gente efectivamente es capaz de ser y hacer (Arriola Quan, 2007). En concreto, Sen propone evaluar el bienestar de los individuos, a través de la valoración de los grados de libertad sustantiva, o de libertad en sentido positivo, esto es, las alternativas reales y/o capacidades que poseen para alcanzar funcionamientos valiosos o para elegir el vivir como deseen (Vethencourt, 2007), es decir, con el objetivo de lograr estados valiosos de ser y hacer (Dang, 2014).

Esto contrasta con otros enfoques basados en la felicidad de la gente asociada a la satisfacción de deseos y necesidades materiales, por medio del ingreso y el consumo (Arriola Quan, 2007), es decir, el enfoque ortodoxo de la economía del bienestar basado en el cálculo utilitarista.

Para Sen (1988), un buen punto de arranque para el análisis del desarrollo es el reconocimiento básico que las libertades son tanto el objetivo primario del desarrollo, como su principal medio⁵⁴. Es decir, la libertad no es solamente el objetivo del desarrollo, también es el medio crucial para alcanzarlo.

En ese sentido, y siguiendo al autor, la evaluación del desarrollo no puede estar divorciada de la vida que la gente tiene y la libertad real que ellos disfrutan. El aumento de la producción, el crecimiento económico, la industrialización, el avance tecnológico, y el logro de objetivos sociales (modernización social) son por supuesto objetivos valiosos, sin embargo, su valor debe depender de los efectos sobre las vidas y las libertades de las personas inmiscuidas. Algunas libertades que Sen (1988) considera son: libertad política, libertad de transacción y de mercados, oportunidades sociales, fertilidad y empoderamiento de la mujer.

La expansión de la capacidad humana se centra en las habilidades de las personas para llevar el tipo de vida que consideran valioso e incrementar sus posibilidades reales de elección.

Entonces, para Sen el desarrollo no se reduce exclusivamente al aumento de la oferta de mercancías sino, y centralmente, a acrecentar las capacidades de la gente (Valcárcel, 2006:25). De esta forma, el objetivo o referente del desarrollo pasa a ser el ser humano y no el crecimiento económico, es decir el incremento en los bienes y servicios a disposición.

En este caso, la disponibilidad de bienes y servicios es un aspecto complementario y de ningún modo la meta principal del desarrollo (Valcárcel, 2007). El fin del desarrollo, se enfoca en términos de las capacidades de las personas para funcionar, es decir, las oportu-

⁵³ Esto está contemplado entre las características clave de las visiones bioecológicas y biorecursos del concepto de Bioeconomía. Así, siguiendo a Bugge, Hansen y Klitkou (2016), el propósito y los objetivos de estas dos visiones incluyen el crecimiento económico, la sustentabilidad, la biodiversidad, la conservación de ecosistemas y la lucha contra la degradación del suelo. Por Bioeconomía se entiende una economía en la que los componentes básicos de materiales, productos químicos y energía se derivan de recursos biológicos renovables (McCormick y Kautto, 2013).

⁵⁴ Sen, Amartya K. (1988). En *Handbook of Development Economics* (Chenery y Srinivasan, 1988).

nidades efectivas que ellos tienen para llevar a cabo las acciones y actividades que quieran emprender y ser quienes quieran ser (Arriola Quan, 2007). Los conceptos clave en este enfoque son cuatro: funcionamiento, capacidades, libertad y agencia (Cuadro 1.1) (Dang, 2014: 461).

Cuadro 1.1: Conceptos clave en el enfoque de capacidades

| CONCEPTO | SIGNIFICADO |
|----------------|---|
| Funcionamiento | Lo que una persona “logra hacer o ser” e incluyen logros tales como estar bien alimentado, estar sano, no sufrir falta de respeto por sí mismo, participar en la vida social, etcétera. |
| Capacidades | Reflejan los diferentes funcionamientos que puede lograr una persona. Este concepto incorpora a su vez la idea de libertad. |
| Libertad | Se refiere a las oportunidades reales de vivir la vida que la persona considera, valora o elige. |
| Agencia | Se refiere a la capacidad de lograr los objetivos que una persona valora, independientemente de si estos objetivos están conectados con el bienestar humano. |

Fuente: Adaptado de Dang (2014).

1.4.2.7. El Desarrollo Humano

En el año 1990 el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publicó su primer “Informe sobre Desarrollo Humano” (*Human Development Report*), donde se expuso una concepción moderna del desarrollo, considerada la sucesora del enfoque de las necesidades básicas y la continuadora del enfoque de capacidades⁵⁵. Inspirada en los trabajos de los economistas Paul Streeten, Amartya Sen y Mahbub ul Haq (Paquistán)⁵⁶, esta concepción describía el concepto muy influyente (McNeill, 2007) de Desarrollo Humano como el proceso de ampliación de las opciones (oportunidades) de las personas (seres humanos).

En principio, estas oportunidades pueden ser infinitas y cambiantes, no obstante, las tres (3) más esenciales a todos los niveles de desarrollo son: 1) disfrutar de una vida alargada y saludable (longevidad y salud), 2) adquirir conocimientos (educación), y 3) tener acceso a los medios necesarios para lograr un nivel de vida decente (acceso a recursos). Pero, el desarrollo humano no termina tampoco aquí.

Otras oportunidades valoradas por muchas personas son: libertad política, económica y social, posibilidad de ser creativo y productivo, quererse a sí mismo, disfrutar de la garantía de los derechos humanos, la interrelación con otras personas, un tiempo libre más satisfactorio, oportunidades de participación en actividades comunitarias, entre otras (Ranis, Stewart y Samman, 2005). No obstante, si las tres oportunidades esenciales no se logran entonces difícilmente las muchas otras alternativas serían accesibles.

En consecuencia, la concepción del Desarrollo Humano trata de una visión integral del desarrollo, donde los factores económicos, sociales, políticos y culturales aparecen articulados en torno a la centralidad que ocupan los seres humanos⁵⁷. Las personas son las destinatarias y protagonistas de un proceso en el que se amplían las posibilidades de elección del tipo de vida que esas personas quieren llevar, o piensan que vale la pena vivir.

⁵⁵ El desarrollo humano se fundamenta en los enfoques teóricos de capacidad y de necesidades humanas (Arriola Quan, 2007).

⁵⁶ También fueron importantes los aportes de Paul Streeten, Keith Griffin, John Williamson, entre otros.

⁵⁷ En el Informe sobre Desarrollo Humano de 2013 se rememora que el primer informe del año 1990 presentó una visión de progreso económico y social que trataba fundamentalmente sobre la posibilidad de las personas de ampliar sus oportunidades y capacidades.

El enfoque de desarrollo humano postula que el desarrollo tiene como finalidad última a la persona y su existencia social (Arriola Quan, 2007), siendo en consecuencia un concepto esclarecedor “para integrar una variedad de preocupaciones sobre la vida de las personas y su bienestar y libertad” (Sen, 2000: 17).

Bajo este enfoque moderno del desarrollo, la clave no es la posesión de bienes materiales, sino la ampliación de las opciones de las personas para construir sus vidas en sociedad. Es decir, el ingreso es sólo una de las oportunidades que la gente desearía tener, sin embargo, la vida no se reduce sólo a ello, por lo tanto, el desarrollo debe abarcar más que la expansión de la riqueza y los ingresos (estos son medios para alcanzar el desarrollo), para centrarse en los seres humanos (finalidad del desarrollo).

Incluso, no necesariamente hay un vínculo automático entre lo que las personas son o pueden hacer con la cantidad que perciben como ingresos, de ahí que para el desarrollo viene a ser más importante la calidad y la distribución del ingreso por encima del crecimiento promedio de la economía por sí solo, trascendiendo a los objetivos tradicionales que se fijan los países y gobiernos en términos de crecimiento económico a través del PIB.

Sobre la cuestión de la planificación para el desarrollo y de las políticas implementadas por los gobiernos, uno de los artífices de la noción de Desarrollo Humano, el Haq planteó que “los planes de desarrollo deben contener un marco humano para analizar su desempeño” (1995: 6). De ahí la importancia de especificar las dimensiones que van a ilustrar este bienestar humano. En general, y sobre la base de una extensa revisión de la literatura que trata diferentes dimensiones del bienestar humano, Ranis, Stewart y Samman (2005) proponen las siguientes categorías amplias del Desarrollo Humano (Cuadro 1.2).

Cuadro 1.2: Categorías del Desarrollo Humano

| | |
|--------------------------|--|
| Desarrollo Humano | El propio Índice de Desarrollo Humano, que incluye las dimensiones salud, educación e ingresos |
| | Bienestar mental, que recoge el estado psicológico de un individuo |
| | Empoderamiento |
| | Libertad política |
| | Relaciones sociales |
| | Bienestar de la comunidad |
| | Desigualdades |
| | Condiciones de trabajo |
| | Condiciones de ocio |
| | Dimensiones de la seguridad política |
| | Dimensiones de la seguridad económica |
| | Condiciones ambientales |

Fuente: Adaptado de Ranis, Stewart y Samman (2005).

En efecto, se reflejan múltiples dimensiones que trascienden al desarrollo visto exclusivamente a través del desempeño específico de la producción. De esa forma, considerando al desarrollo desde el panorama más amplio del bienestar percibido por una persona o un grupo social completo, entonces la evaluación de este se debe efectuar desde una perspectiva multidimensional (Paliova, McNown y Nülle, 2019).

1.4.2.8. El desarrollo humano y social sostenible

Esta definición y concepción del desarrollo surge de la articulación de las premisas contenidas en el enfoque de desarrollo humano con la dimensión ambiental, como manifestación

del principio de solidaridad intergeneracional, planteada por el enfoque de Desarrollo sostenible o sustentable. Además, se sustenta en el programa de Desarrollo Social, emanado de la Cumbre de las Naciones Unidas efectuada en Copenhague (Dinamarca) en el año 1995, cuyo objetivo consistía en integrar en el concepto de desarrollo los tres (3) problemas más importantes: pobreza, desocupación y marginación social.

Esta nueva interpretación surge también debido a la “naturaleza interrelacionada de la pobreza y la degradación ambiental” (Costantini y Monni, 2005: 330), es decir, integra la preocupación ambiental y social en el desarrollo humano, según el enfoque de capacidades y libertades. En esta línea, para Rendón “no es posible entender el desarrollo si este no es humano” (2007: 113), y al tiempo sea responsable con los recursos naturales que pueden disfrutar tanto las generaciones presentes como futuras, siendo en ese sentido el Desarrollo Humano y Sostenible una representación y explicación integral del fenómeno. De esa forma, para este último autor el Desarrollo Humano y Sostenible se entiende y define como “el desarrollo integral de los seres humanos en armonía con los ecosistemas” (Rendón, 2007: 120).

1.4.2.9. Desarrollo sostenido e inclusivo

El crecimiento económico se entiende como un episodio en el cual la tasa de crecimiento del nivel de ingreso (PIB) real por persona *per cápita* es positiva. Ahora bien, una tasa positiva de crecimiento no garantiza por sí sola la consecución del desarrollo sostenido. Al respecto, el concepto de desarrollo sostenido está ligado al término crecimiento sostenido, siendo este último un tipo específico de crecimiento cuyo patrón o comportamiento se encuentra caracterizado por una marcha persistente y poco volátil de la tasa de crecimiento de la economía (Corporación Andina de Fomento, 2019).

Por ende, los aspectos clave del desarrollo sostenido, desde el punto de vista económico, son los siguientes: 1) una alta tasa de crecimiento del PIB y del PIB per cápita, por encima de 4%; 2) estabilidad del ritmo de crecimiento, lo que implica la disminución de la volatilidad de los ciclos económicos; 3) el crecimiento debe mantenerse un largo período de tiempo, suficiente para acelerar el proceso de transición y convergencia frente a los países de altos niveles de ingreso, al tiempo que consolide transformaciones en la estructura productiva de los países y afiance la interrelación y complejidad entre sus sectores económicos.

Ahora bien, autores como Ali y Hwa-Son (2007) sostienen que:

- Cierta nivel de crecimiento es obviamente una condición necesaria para la reducción sostenida de la pobreza;
- De hecho, históricamente, un fuerte crecimiento promedio ha ido acompañado de una fuerte reducción de la pobreza;
- No obstante, la evidencia es clara de que el crecimiento por sí solo no es una condición suficiente para disminuir los niveles y tasas de pobreza

De esa forma, a pesar que el crecimiento puede ser sostenido, aún persiste la preocupación en torno al logro de un crecimiento que sea de calidad y brinde justicia. Por ello, se plantea que la estructura del crecimiento debe tener una base amplia y no concentrarse en unos pocos sectores o regiones, aunque pueda ser inicialmente alto y estable.

Como resultado, surge el término Desarrollo Inclusivo, para tratar el aspecto distributivo de los logros en materia de crecimiento económico. De igual forma, como una subdimensión de este tipo de desarrollo se destaca al crecimiento inclusivo como aquel que logra respaldar un alto nivel de empleo con aumento de salarios (Khan, 2012), haciendo énfasis tanto en el ritmo como en la distribución del crecimiento económico (Anand, Mishra y Peiris, 2013). Básicamente que todos estén incluidos en el crecimiento (George, 2011) o lo que Ianchovichina y Lundstrom (2012) y Hosono (2022) denominan crecimiento ampliamente compartido.

En ese sentido, se ha destacado el concepto de empleo productivo como elemento fundamental del crecimiento inclusivo (Bhalla, 2007). Esto implica que el crecimiento económico debe beneficiar a todos de manera equitativa, preferiblemente a través de la creación de empleos decentes. Esta preocupación manifiesta en el concepto y en la práctica del desarrollo inclusivo, haciendo énfasis en la cuestión del empleo, se debe a que tanto los países grandes como los pequeños con economías desarrolladas o avanzadas han tenido problemas para proporcionar empleo a la totalidad de su población activa (Ferraz, Morales, da Costa & do Nascimento, 2022).

1.4.2.10. Desarrollo y Felicidad

De acuerdo con Todaro y Smith (2012), en años recientes los economistas han explorado la relación empírica entre la felicidad y la satisfacción subjetiva reportada por las personas⁵⁸ en encuestas que incluyen factores y variables económicas como el nivel de ingreso, a través de datos de sección cruzada de países (datos de panel) y para varios años (series de tiempo).

A este respecto, en este tipo de asociación se define el concepto de felicidad como el grado en el que una persona juzga favorablemente la calidad de vida desde una perspectiva global (bienestar subjetivo), incluyendo la felicidad y la satisfacción que siente con la vida (Easterlin, 2013). Un indicador subjetivo de bienestar que puede recabarse de las encuestas es la Satisfacción General con la Vida, valorada según una escala de 0 (menos satisfacción) a 10 (más satisfacción) (PNUD, 2013).

Una de las conclusiones a las que se ha llegado en diversos estudios es que los niveles promedio de felicidad y satisfacción personal se incrementa a medida que los países alcanzan mayores niveles promedios de ingresos. De manera específica, el crecimiento económico mejora el bienestar y confiere ganancias en la felicidad de los individuos, especialmente para los pobres, y más en las naciones pobres que en las ricas (Zagórski, Kelley y Evans, 2010). De igual forma, los resultados de Sacks, Stevenson y Wolfers (2010) también sugieren que el bienestar subjetivo crece a la par de la expansión del nivel de vida material, y el estudio de Juma y Fernández-Sainz (2023) concluye que la felicidad se relaciona positivamente con el nivel de PIB por persona en una regresión entre países a nivel mundial.

Así pues, las investigaciones revelan que la seguridad financiera de las personas es uno de los factores que afectan la felicidad. Como dice Easterlin (1995), hoy día, como en el pasado, los países que tienen niveles de ingresos altos son, en promedio, más felices. En adición, las fluctuaciones a corto plazo en el ingreso y la felicidad están positivamente correlacionadas (Easterlin, 2013).

⁵⁸ Al mismo tiempo, ha crecido el interés por emplear datos subjetivos para medir el bienestar y el progreso humano. Un ejemplo de ello es Bután, país donde se construye el Índice Nacional Bruto de Felicidad.

No obstante, existen autores que plantean vínculos débiles entre crecimiento del PIB y felicidad de los individuos (Kenny, 2005), sugiriendo que pueden existir otros elementos que son relevantes en el bienestar subjetivo más allá del bienestar material. Al respecto, Richard Layard, citado en Todaro y Smith (2012), identificó siete factores que parecen tener efectos sobre la felicidad promedio en un país: relaciones familiares, situación financiera, trabajo, comunidad y amistades, salud, libertad personal, y valores personales.

Estos nuevos aportes se basan en que, si la felicidad constituye el objetivo último de los seres humanos, entonces el paradigma de desarrollo debe trascender la visión material de prosperidad económica que, si bien es un medio material para el logro de la felicidad, no es el único determinante (Kittiprapas et al., 2007). En concreto, otros aspectos que deben conceptualizarse en el desarrollo para la felicidad involucra a lo económico, pero también a la dimensión física, mental, social y espiritual (Kittiprapas et al., 2007).

Situando a la felicidad de la sociedad y de las personas como el sujeto principal y la meta del desarrollo, han surgido alternativas para operacionalizar el concepto y proceso de desarrollo medido a través de la felicidad del individuo. El caso emblemático ha sido el del Reino de Bután, a través del indicador Felicidad Nacional Bruta (Gross National Happiness) promulgado por el Rey Jigme Singye Wangchuk como una idea para traspasar el marco estrecho del desarrollado basado exclusivamente en el PIB y su crecimiento, así como su incapacidad para “mejorar verdaderamente la vida de las personas y lograr una sociedad más equitativa” (Hirata, 2003: 99).

Así, el desarrollo en esta visión se concibe desde las facetas: sociocultural, político-económico y espiritual-ecológico (Verma, 2017). De ahí que la estrategia de desarrollo de este reino se encuentre basada en cuatro fuentes o pilares para una mayor Felicidad Nacional Bruta: desarrollo económico, preservación ecológica, preservación cultural y buena gobernanza (Rinzin, Vermeulen y Glasbergen, 2007).

1.4.2.11. Valores centrales del desarrollo⁵⁹

Conforme Cypher y Dietz “el desarrollo consiste en hacer realidad valores humanos muy fundamentales” (2009: 13). En ese sentido, para Todaro (1987) existen por lo menos tres componentes básicos o valores centrales que deben servir de marco conceptual y guía práctica para el entendimiento del significado intrínseco de desarrollo y desarrollo económico. Estos tres valores centrales representan metas comunes perseguidas por todos los individuos y todas las sociedades, y se relacionan con necesidades humanas fundamentales que encuentran expresión en todo espacio (sociedades) y tiempo (épocas). Así, de acuerdo con Todaro y Smith (2012), estos valores son:

- (1) El sostenimiento de la vida (sustento vital): la capacidad de satisfacción de las necesidades básicas de alimentación, vivienda, salud, y protección;
- (2) La autoestimación: ser una persona, lo que implica identidad, respeto, reconocimiento, sentimiento de valía y respeto por uno mismo; y
- (3) Libertad de la servidumbre: la posibilidad de escoger, y de emancipación de condiciones de vida alienantes y servidumbre social hacia la naturaleza, de la ignorancia, y de otras personas e instituciones.

⁵⁹ Véase Todaro (1987:168-170) y Todaro y Smith (2012:21).

Además de estos valores sociales y económicos, Westing (1996) agrega otros valores ambientales fundamentales. El principio central de estos valores centrales se deriva de la Declaración de Estocolmo de 1972, donde se expresa el derecho fundamental del hombre a la libertad, a la igualdad y a condiciones de vida adecuadas, pero donde también se expone que este tiene el deber de proteger y mejorar el medioambiente (Westing, 1996).

Además, en estos valores se deben incorporar aspectos tales como: (1) un profundo respeto por todos los seres vivos junto con los hábitats necesarios para su bienestar; (2) un profundo aprecio por la dignidad humana y la diversidad cultural; y (3) un vínculo inquebrantable e indiscutible entre el desarrollo social y la conservación ambiental (Westing, 1996: 224).

1.4.2.12. Las Metas del Milenio para el Desarrollo⁶⁰

En septiembre del año 2000, un total de 189 países, todos miembros para entonces de la Organización de las Naciones Unidas, adoptaron un programa conformado por ocho metas que pasaron a llamarse Metas del Milenio para el Desarrollo (Millennium Development Goals, MDGs)⁶¹. Esta estrategia fue diseñada con el objeto de realizar progresos sustanciales para erradicar la pobreza extrema y lograr otras metas del desarrollo humano a más tardar el año 2015. En ese sentido, las ocho metas planteadas fueron (Todaro y Smith, 2012:24):

- 1) Erradicar la pobreza extrema y el hambre.
- 2) Lograr la enseñanza primaria universal
- 3) Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer.
- 4) Reducir la mortalidad infantil.
- 5) Mejorar la salud materna.
- 6) Combatir la propagación del VIH-Sida, la malaria y otras enfermedades.
- 7) Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente.
- 8) Fomentar una asociación mundial para el desarrollo, con metas precisas para la asistencia, el comercio y el alivio de la carga de la deuda externa.

En el prefacio del estudio de varios autores “La Política Importa: Democracia y Desarrollo en América Latina”, publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral, se dice: “Si bien es cuestionable la idea de tener estándares globales de desarrollo y erradicación de la pobreza dada la heterogeneidad ya no sólo en el ámbito mundial, sino incluso dentro de una región particular como es América Latina y el Caribe, la gran virtud de los Objetivos de Desarrollo del Milenio ha sido traer de vuelta al centro de la política los temas de desarrollo a través de un compromiso de todos los países (y no sólo de aquellos en desarrollo) de contribuir de forma efectiva a la erradicación de la pobreza y al desarrollo humano” (2006).

⁶⁰ También Objetivos del Milenio para el Desarrollo.

⁶¹ Véase, de nuevo, Todaro y Smith (2007). También se puede consultar a las Naciones Unidas en <http://www.un.org/es/millenniumgoals/>.

Las Metas del Milenio para el desarrollo fueron desarrolladas para direccionar los mayores esfuerzos en la solución de los problemas que presentan los países en vía de desarrollo, incluyendo la pobreza y el hambre, el acceso a la educación primaria universal, la igualdad de género, la salud infantil, la salud materna, el problema del Virus de la Inmunodeficiencia Humana (VIH), el ambiente sustentable y la participación política en comunidad y en el ámbito global. En esa línea, Sachs plantea desde su punto de vista que estos objetivos de desarrollo marcaron “un método histórico y eficaz de movilización global para lograr un conjunto de importantes prioridades sociales en todo el mundo” (2012: 2206).

Desde un enfoque crítico, autores como Keyzer y Van Wesenbeeck (2006) señalan que estas Metas tienen dos ideas demasiado optimistas que pueden significar limitaciones en términos de su consecución. La primera, al quedar representada como un enfoque de lista de compras (shopping-list approach), la evaluación de costos puede estar subvalorada mientras que se eleva el riesgo de omitir otras cuestiones importantes del desarrollo (Fehling, Nelson y Venkatapuram, 2013). La segunda idea muy optimista en esta agenda es el de la graduación (Keyzer y Van Wesenbeeck, 2006: 446), lo que significa que con el mundo subdividido en los que tienen y los que no tienen, y los que tienen dispuestos a apoyar a los que no tienen a través de la ayuda al desarrollo, cuanto más gente pueda trasladarse a los que tienen, más fácil será centrarse cada vez más masivamente en esfuerzos para combatir la pobreza restante.

1.4.2.13. Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenible⁶²

En el año 2015, tras ocho rondas de negociaciones intergubernamentales con aporte de una amplia variedad de actores, se lanza la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, que incluye diecisiete (17) Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), 169 metas y 230 indicadores. Estos objetivos reemplazan a los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) a partir del 2016 y guiarán el trabajo de Naciones Unidas por los próximos 15 años, sobre la base de los siguientes pilares: 1) el planeta, el ámbito humano (social y perspectiva de género), y la economía y gobernanza.

La Agenda 2030 es civilizatoria porque coloca a las personas en el centro, tiene un enfoque de derechos y busca un desarrollo sostenible global dentro de los límites planetarios. Es universal ya que busca una alianza renovada donde todos los países participan por igual. Es indivisible ya que integra los tres pilares del desarrollo sostenible (económico, social y medioambiental), presentando así una visión ambiciosa y holística del desarrollo. La erradicación de la pobreza y la reducción de desigualdades son temas centrales en la nueva agenda, y prioridades para regiones como América Latina y el Caribe.

Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) muestran una mirada integral, indivisible y una colaboración internacional renovada. En conjunto, construyen una visión del futuro que queremos. A través de estos objetivos, los países han expresado firmemente que esta agenda es universal y profundamente transformadora. Con esta agenda se dejan atrás viejos paradigmas donde unos países donan mientras otros reciben ayuda condicionada, es decir, busca también expresar el principio de responsabilidades comunes, pero diferenciadas y construir una verdadera alianza para el desarrollo donde todos los países participan, sin dejar a nadie atrás, a partir entonces de los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible:

⁶² Toda esta sección es tomada enteramente de Banco Mundial.

1. Poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo.
2. Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible.
3. Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades.
4. Garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos.
5. Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas.
6. Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos.
7. Garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna para todos.
8. Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.
9. Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.
10. Reducir la desigualdad en los países y entre ellos.
11. Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.
12. Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.
13. Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.
14. Conservar y utilizar sosteniblemente los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible.
15. Proteger, restablecer y promover el uso sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad.
16. Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos y construir a todos los niveles instituciones eficaces e inclusivas que rindan cuentas.
17. Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible.

Finalmente, se presenta la Figura 1.5 que recoge de forma gráfica la evolución del concepto de desarrollo, al menos desde el período de finales de la segunda guerra mundial. Dentro de todos estos enfoques y sus significados, los principales elementos que se distinguen como dimensiones clave del desarrollo son contemplados por De Janvry y Sadoulet (2016): crecimiento, pobreza, vulnerabilidad, desigualdad, necesidades básicas, sustentabilidad, y calidad de vida.

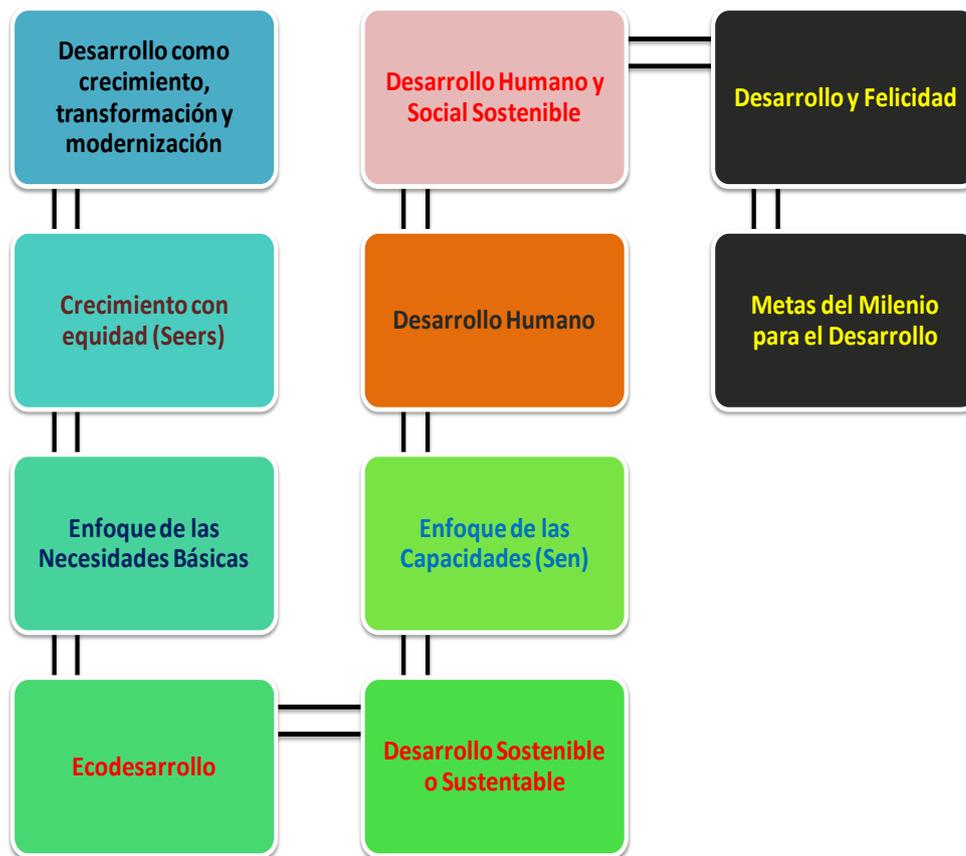


Figura 1.5: Evolución del concepto de Desarrollo
Fuente: Elaboración propia (2024).

CAPÍTULO II

INSTITUCIONALIDAD DEL DESARROLLO ECONÓMICO-SOCIAL A NIVEL MUNDIAL

Emmanuel Borgucci

Óscar Calderón

Autores

CAPÍTULO II

Institucionalidad del desarrollo económico-social a nivel mundial

En el presente capítulo se brinda una descripción en torno a la configuración de la institucionalidad del desarrollo tanto económico como social a escala mundial. Para ello, se realizó una revisión documental-bibliográfica e histórica de las instituciones que rigen el esquema internacional diseñado para abordar la práctica de políticas de desarrollo económico que conduzcan a la solución de los problemas más apremiantes que aquejan a las naciones rezagadas. Estos mecanismos disponibles rigen la coordinación de políticas que se adoptan por la mayor parte de estados miembros para el logro de determinadas metas en cuanto a lo económico y social.

2.1. Aspectos introductorios

El desarrollo económico y, más aún, el desarrollo social ha sido un logro para una cantidad no muy grande de naciones especialmente en Europa Occidental y América del Norte (en concreto Canadá y los Estados Unidos de América). Ha sido, desde la Primera Revolución Industrial, un esfuerzo de inventiva, control de recursos naturales y de despliegue de habilidades productivas y comerciales, tanto por parte de personas como de organizaciones comerciales y productivas, que ha llevado al mundo hacia una manera muy particular de lograr formas y niveles de bienestar material para grandes grupos sociales.

Por diferentes razones, la industrialización y la mejora de la calidad de vida de la gran mayoría de regiones del mundo no ha sido un proceso simétrico (Bairoch, 1982; Gerefi, 1990). Factores como la colonización, el desarrollo de naciones y culturas que no compartían los principios o la lógica del bienestar material desarrollado en Europa Occidental o América del Norte, han determinado, con el transcurrir de decenios, en la presencia de significativas desigualdades en el bienestar material de grandes grupos sociales si se observa desde la perspectiva de los países que alcanzaron inicialmente y han sostenido sus niveles de bienestar material.

Una de las cosas que se podría subrayar en el bienestar y crecimiento en las llamadas naciones desarrolladas o del primer mundo es que fue prácticamente un esfuerzo cuyo financiamiento y avances en términos organizacionales, productivos y tecnológicos provinieron de procesos económicos, financieros, migratorios y culturales, algunas de cuyas muestras podrían ser, por ejemplo: la inversión externa directa del resto del mundo, el endeudamiento gubernamental o privado, las grandes migraciones dirigidas hacia la América provenientes principalmente de Europa o las adquisiciones que empresas de unos países hicieron en otros. Es decir, ese esfuerzo se desarrolló principalmente por la iniciativa de las empresas privadas.

Sin embargo, no se puede dejar de lado que los procesos económicos y sociales antes expuestos, más bien son el producto del desarrollo de la organización de las relaciones internacionales⁶³. Ese desarrollo fue tanto de orden militar como de orden económico.

⁶³ Según Calduch (1991), las organizaciones internacionales son un fenómeno de vieja data y que se desarrollaron para múltiples fines. Durante el siglo VII al V a. C. en China las pequeñas ciudades realizaban asambleas como forma de protegerse de la amenaza del poder del reino de Chu. En Grecia, se desarrollaron las anfitionías (asambleas creadas por la ciudades-Estado para la celebración de festividades de carácter religioso) y las simmaquías (ligas entre ciudades-estados para fines defensivos).

Durante la Edad Media fue famosa la creación de sociedades internacionales de carácter político-religiosa como la Orden Teutona, la Liga de los Cantones Suizos o los Templarios y de carácter económico como la Liga Hanseática en Europa del Norte.

Las sociedades y alianzas tanto políticas como económicas inspiraron a expertos a proponer mecanismos para lograr que sus cometidos sean más afectivos y desarrollar mecanismos de mejoramiento, extensión de sus fines y lograr una mayor cobertura de sus actividades. En ese sentido autores como Dubois (1956) propusieron la creación de una gran alianza cristiana para recuperar los lugares santos en lo que hoy es Israel. Por su parte, Alighieri (1904) propuso la creación de una gran monarquía descentralizada entre las naciones del mundo. Algo similar lo expuso Crucé (1909), pero bajo la forma de un proyecto internacional entre Europa Occidental y el Imperio Turco con la finalidad de alcanzar la estabilidad internacional. También desde el mundo de la política, Sully (1810) propuso la forma de alcanzar un equilibrio político en Europa entre las grandes alianzas vinculadas con el reino de Francia y la dinastía austríaca de los Habsburgos. Más allá de lo antes expuesto, Penn (1896) propuso la creación de una Dieta en que estuvieran representados los poderes militares de la época (el Imperio Otomano y Europa). Ahora bien, sin salirse del ámbito político y enfatizando el elemento pacifista se encuentran los aportes de Kant (2003) y Jeremías Bentham (1843). En el caso de Kant (2003), todos estos desarrollos doctrinales desembocaron en el europeísmo de corte gubernamental.

Ahora bien, posteriormente surgen una serie de organizaciones internacionales para fines sociales y económicos tales como la *British and Foreign Antislavery Society* establecida en 1823 o los trabajos de Karl Marx y Friedrich Engels con su contribución a la creación de la Asociación Internacional de Trabajadores o Primera Internacional en 1864. En el ámbito estrictamente privado, el énfasis fue el desarrollo de grandes organizaciones bancarias y comerciales tales como los banqueros Fugger de Alemania, Tassi en Italia o los Rothschild en el imperio Austrohúngaro o la creación de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales en 1600 y de las Indias Orientales Holandesas en 1602.

De esta manera, para que existiera una institucionalidad internacional que pudiese emprender la atención del desarrollo económico y social del mundo, especialmente en aquellas economías en vías de desarrollo, fue necesario que se creasen una serie de organizaciones sustentadas en los procesos que a continuación se describen. En primer lugar, el desarrollo científico-técnico en terrenos como las comunicaciones y medios de transporte de mercancías y personas. En segundo lugar, cambios significativos en las relaciones de producción de materias primas, productos intermedios y productos finales desde las regiones más atrasadas hacia las más desarrolladas económicamente. En tercer lugar, la maduración de procesos de reclamos y cuestionamientos de las regiones colonizadas hacia las metrópolis que las administraban. En cuarto lugar, el proceso de descolonización⁶⁴ estuvo vinculado a procesos de nacionalismos especialmente en África y el Sudeste de Asia. En quinto lugar, el cuestionamiento del desarrollo al estilo liberal y el acercamiento de formas.

⁶⁴ Según Calduch (1991), el proceso de descolonización llevado a cabo en América Latina, promovidas por las ideas de Francisco de Miranda, que fueron retomadas y extendidas por el Libertador Simón Bolívar y que se materializó en Congreso de Panamá en 1826. A este proceso de progresivo panamericanismo, sucedieron los Congresos de Lima (1847-1848), el Congreso Continental de 1856, el Segundo Congreso de Lima (1864-1865), el Segundo Congreso de Panamá de 1883, el intento de integración centroamericana (Confederación Centroamericana, 1842-1845). Finalmente, la Conferencia Interamericana de 1888 dará origen a la Unión panamericana de 1899, que fue el antecedente de la Organización de Estados Americanos.

El momento en que las organizaciones internacionales empezaron a contar con un papel destacado en la promoción del crecimiento y el progreso económico de las nuevas naciones en el siglo XIX fue con la finalización de la Segunda Guerra Mundial. Así, el Desarrollo Internacional (*International Development*) se convirtió en la palabra de moda. Dentro de esta expresión se incluía conceptos como el crecimiento económico basado en el libre mercado (al menos en los países no comunistas).

Así, después de la Segunda Guerra Mundial dio comienzo a la llamada “Era del desarrollo” o “*Development era*”. Este periodo se caracterizó por el surgimiento de varios procesos políticos y sociales en el mundo:

1. La reconstrucción de las naciones devastadas por la guerra especialmente en Europa Occidental y Asia.
2. Comienza el proceso de descolonización en: a) África como, por ejemplo, 1) el África Oriental italiana, la Libia italiana; 2) el Sudan Anglo-egipcio; 3) los protectorados franceses de Marruecos, Túnez; 4) la Unión Sudafricana; 5) la *American Colonization Society* (Liberia); 6) el sultanato de Egipto; 7) el Protectorado Español de Marruecos; 8) el África Occidental Francesa; 9) el África Ecuatorial Francesa; 10) la Colonia de Nigeria; 11) el África Oriental Británico; 12) la Guinea Portuguesa, el África Oriental Portuguesa, el África Occidental Portuguesa; b) Asia: 1) Filipinas; 2) el Raj Británico; 3) Irak, Yemen del Sur, Bahréin, Qatar, Kuwait, Jordania, Palestina, Líbano, Israel; 4) Península de Corea; 5) la República de China; 6) Indonesia, Laos, Camboya, Malasia, Vietnam; 7) Papua Occidental, Singapur, Maldivas, Timor Oriental, Hong Kong, Macao, Brunéi; y c) en América: 1) Canadá; 2) Terranova; 3) Jamaica; 4) Trinidad y Tobago, Guyana, Barbados, Bahamas, Granada, Dominica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda, Saint Cristóbal y Nieves; 4) Surinam.
3. Se establecen las nuevas reglas del comercio internacional entre países desarrollados y entre estos y las naciones del tercer Mundo con la creación del Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT).
4. Se fundaron el resto de organizaciones consideradas en los Acuerdos de Bretton Woods: El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), llamado luego Banco Mundial o Grupo Banco Mundial.
5. Comienzo de la llamada Guerra Fría entre los países que adoptaron el sistema económico comunista (socialismo real), liderados por la Unión Soviética (URSS) y las naciones con sistemas económicos liberales y mixtos liderados por los Estados Unidos de América (EEUU) (Lozano, 2007). Es la confrontación entre las llamadas naciones del Primer Mundo y las del Segundo Mundo.
6. Irrupción de las demandas provenientes de las llamadas naciones del Tercer Mundo o Mundo en Desarrollo (*Les pays sous-développés, le 3è monde*) (Sauvy, 1952)⁶⁵.

De esta manera, las Naciones Unidas fue el organismo internacional que trató y trata de dar coherencia a las relaciones políticas, sociales, culturales y económicas de un mundo donde no existe una autoridad política y militar centralizada, donde no existe un “Gobierno

⁶⁵ Sauvy habló de Tercer mundo para diferenciarlos de lo que él denominó como: “... dos mundos” (*des deux mondes*) (1952, p. 1) que hacen referencia a los países capitalistas y los comunistas.

Mundial”, sino un conjunto de Estados cuyo reconocimiento es producto de procesos históricos-culturales y que las Naciones Unidas, por el concurso de los demás Estados que la conforman le otorgan reconocimiento: es la soberanía legal internacional.

De esta manera, la “Sociedad Internacional” es una pluralidad de naciones con o sin Estado que funciona de manera descentralizada y plural; en donde los Estados soberanos inciden por medio de las organizaciones internacionales creadas en tratados internacionales, bilaterales o multilaterales; regionales, internacionales o globales (Figura 2.1). Según Calduch (1991) y Galán y Sanahuja (1999), la Sociedad Internacional se puede perfilar como: 1) es una sociedad global de referencia, es una sociedad de sociedades o macrosociedad; 2) es una idea diferente a la sociedad interestatal, es tanto una sociedad de Estados soberanos y: “una sociedad de comunidades con poder de autodeterminación de entes colectivos autónomos” (Calduch, 1991, p. 2); 3) la Sociedad Internacional contiene una dimensión relacional de carácter permanente e intensa en el tiempo; 4) subsiste mediante un orden común, que se basa en la aceptación de principios fundamentales de convivencia traducidos en el derecho internacional (Declaración Universal de los Derechos del Hombre), la Carta de las Naciones Unidas, tratados y acuerdos suscritos entre naciones o grupo de naciones.



Figura 2.1: La Sociedad Internacional y el Desarrollo Económico-Social
Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999).

De los elementos fundamentales de la estructura internacional, los elementos de extensión espacial y de diversificación estructural, especialmente la subestructura económica es importante al momento de abordar el Sistema Internacional de Cooperación y Ayuda al Desarrollo (Galán y Sanahuja, 1999). La principal razón es que la sociedad internacional se asienta en territorios, que es un componente esencial para la existencia de un Estado nacional; y la subestructura económica tiene que ver con la base material y la vocación económica para la producción de bienes materiales/servicios que, según su cuantía y acumulación, dan cuenta del desarrollo material de una comunidad o nación. De esta manera, el Sistema Internacional de Cooperación y Ayuda al Desarrollo está conformado por organizaciones de naturaleza y orientaciones diferentes, formando, en algunos casos, grandes

redes de relaciones que facilitan la cooperación internacional para el desarrollo, es decir, el conjunto de decisiones y acciones destinadas a promover y ayudar al desarrollo material de las naciones en un ambiente de equilibrio macroeconómico, sostenibilidad. La cooperación puede ser: bilateral, multilateral; financiera y técnica. Esto último conduce a la ayuda internacional al desarrollo o las modalidades de transferencia de recursos financieros de un país desarrollado a un país en vías de desarrollo (Galán y Sanahuja, 1999).

La ayuda internacional para el desarrollo puede ser en, al menos, dos modalidades: la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) (Figura 2.2) o la Ayuda no Gubernamental para el Desarrollo (ANGD). La Ayuda Oficial para el Desarrollo, es un financiamiento para el desarrollo originado en los Estados nacionales, en sus gobiernos (nacionales o subnacionales), mediante la creación de organismos o agencias encargadas de la entrega de recursos para países que lo soliciten. Estos financiamientos son: 1) para promover el desarrollo económico; 2) para promover el bienestar material y social; y 3) son de carácter “concesional”.



Figura 2.2: Organismos internacionales de cooperación y ayuda para el desarrollo Parte I
Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999).

Concretamente la concesionalidad se basa en: 1) cubrir una serie de criterios de elegibilidad (ingreso nacional bruto *per cápita* y algún indicador de solvencia); 2) el monto del financiamiento a ser asignado, en función al porcentaje de desembolsos en relación a lo asignado, saldos no reembolsable con respecto al Producto Interno Bruto, indicadores de sostenibilidad de la deuda adquirida y pertinencia; 3) el volumen global del financiamiento, que depende de la población del país, ingreso nacional bruto *per cápita*, el resultado de la evaluación de las política económica y el desempeño de las instituciones del país solicitante; 4) las condiciones finales de financiamiento o nivel de concesionalidad, que comprende cosas como el ingreso nacional bruto *per cápita*, el grado de vulnerabilidad económica del

país solicitante y el riesgo de sobreendeudamiento del país solicitante. En consecuencia, un financiamiento, por ejemplo, vía mercados financieros implicaría una exigencia de mejora en el desarrollo económico de, por ejemplo, valores muy por debajo del 50% respecto al no financiamiento y si es producto de donaciones la mejora debería ser de 100%.

La ayuda no gubernamental para el desarrollo está conformada por una asociación o comité sin ánimo de lucro que busca impulsar decisiones y acciones de políticas públicas para el logro del desarrollo económico tanto de sectores sociales excluidos, en situación de vulnerabilidad económica o regiones dentro de los países que confrontan problemas serios para desarrollar actividades económicas.

Según Galán y Sanahuja (1999), la ayuda no gubernamental se dirige a situaciones de socorro, emergencias por catástrofes naturales o políticas y ayuda humanitaria en situaciones conflictivas (tales es el caso de la Comité Internacional de la Cruz Roja, Médicos sin Fronteras o *Catholic Relief Services*). Además de las organizaciones antes mencionadas, se encuentran: las agencias populares de desarrollo, las organizaciones de desarrollo de base, las contratistas de servicios públicos, grupos y redes de apoyo, defensa, donaciones e incidencia políticas (*lobbying*), las organizaciones de innovación y difusión tecnológica, los centros de investigación, estudios y formación académica-profesional, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) o el Centro de las Naciones Unidas para Asentamientos Humanos (Figura 2.3).

Figura 2.3: Organismos internacionales de cooperación y ayuda para el desarrollo Parte II



Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999).

En resumen, las Agencias Gubernamentales o no Gubernamentales despliegan una serie de formas de cooperación para el desarrollo, siendo las más importantes: preferencias comerciales, cooperación económica, ayuda financiera, asistencia técnica mediante instrumentos financieros, cooperación científica, ayuda alimenticia, ayudas de emergencia y ayuda humanitaria (Galán y Sanahuja, 1999), como se vio en la Figura 2.1).

2.2. Organismos internacionales de cooperación y ayuda para el desarrollo

2.2.1. Instituciones financieras multilaterales de desarrollo. Las instituciones de Bretton Woods

Luego de culminada la Segunda Guerra, el mundo se enfrentaba ante la posibilidad de: 1) un nuevo tipo de recesión económica, incluso más prolongada y profunda que aquellas acaecidas en los años 1918 en Reino Unido y 1930 en los Estados Unidos de América; 2) la destrucción de Europa no podría ser financiada por las naciones involucradas, derrotadas y vencedoras; 3) la amenaza de una fortalecida Unión Soviética ya estaba planteando el problema que naciones de tradición económica de mercado como Polonia, Checoslovaquia, Hungría o Rumania se estaban convirtiendo en “democracia populares” bajo el mando de partidos políticos o coaliciones de partidos políticos de inspiración marxista-leninista; 4) el creciente reclamo de los países de África y Asia por mayor autonomía e, incluso, la independencia total de sus respectivas metrópolis, especialmente en el caso de Francia y el Reino Unido. Esto último se complicaba, por cuanto muchas de los movimientos independentistas de esas colonias eran de inspiración marxista.

Ante el cuadro antes descrito, los Estados Unidos de América tuvo que diseñar un sistema económico que, al mismo tiempo que garantizara la libertad económica, promoviera el crecimiento económico y progresivamente las mejoras sociales de las naciones afectadas directa o indirectamente por el último conflicto. Así, se diseñó un sistema económico internacional que garantizase: 1) La estabilidad macroeconómica; 2) La reconstrucción económica; 3) La estabilidad monetaria; 4) La recuperación económica por la vía del comercio internacional; y 5) El financiamiento al desarrollo de las nuevas naciones que surgirían de la descolonización.

En el siguiente cuadro (Cuadro 2.1) se exponen cuáles fueron las dos alternativas que se plantearon para el diseño de un orden económico internacional que garantizara la estabilidad económica, el crecimiento económico y cierto grado de bienestar en un plazo prudencial de tiempo. Estas alternativas fueron el Plan Keynes y el Plan White (Boughton, 2002). El primero fue inspirado por John Maynard Keynes, por aquel entonces, el economista de mayor prestigio en el mundo. La otra propuesta, respaldada por Estados Unidos de América, fue el denominado Plan White, diseñado por el equipo encabezado por el economista Harry Dexter White.

Como se sabe, el Plan White fue el que logró ser aceptado y su aplicación dio origen al Fondo Monetario Internacional. Es decir, en aquel momento, el elemento estabilización fue el punto de partida para el desarrollo de un esquema de financiamiento del crecimiento a corto y largo plazo. Es de apuntar que el FMI puso el énfasis en la coyuntura. En el largo plazo se creó otro organismo el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), luego conocido como Banco Mundial.

Cuadro 2.1: Propuestas principales del Plan Keynes y el Plan White para el diseño de un sistema monetario internacional que sirviera de base al crecimiento económico.

| N° | Plan Keynes | N° | Plan White |
|----|--|----|---|
| 1 | Partió de la necesidad de equilibrar las cuentas externas con el crecimiento económico | 1 | Cada país deberá fijar su paridad respecto al oro |
| 2 | Propuso un Banco Central Mundial | 2 | Los tipos de cambio serán fijo con fluctuaciones máximas por encima y por debajo de 1% |
| 3 | Creación de una Cámara de Compensación Internacional | 3 | Fluctuaciones mayores del tipo de cambio se considerarán como "desequilibrio fundamental" |
| 4 | Cada país tendría una cuota en el banco | 4 | Cada país tiene una cuota que da derecho al crédito y a un voto |
| 5 | Habrà acceso a créditos de estabilización | 5 | El aporte constará de 25% en oro y el resto en moneda de cada país |
| 6 | Creación del BANCOR, que es una moneda inconvertible | 6 | El tramo Oro será de uso incondicional en caso de crédito |
| 7 | El BANCOR será reserva internacional | 7 | En total habrá 4 tramos |
| 8 | Si el comercio de un país crece, deberá crecer su cuota | 8 | Los tramos se obtienen con la compra de moneda de otro país por parte del organismo que organiza el sistema |
| 9 | Las cuotas y el nivel de comercio del país de los tres años antes de 1939 determinan las líneas de crédito | 9 | El pago será por medio de la recompra por parte del deudor de su propia moneda |
| 10 | El interés por los créditos será de 1% por saldos acreedores y deudores en la Cámara de Compensación Internacional | 10 | Los tramos 3, 4 y 5 se obtienen por medio del mecanismo de <i>Stand by</i> |
| | | 11 | Cada país podrá comprar y vender oro dentro de su paridad |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Steil (2016).

A partir de ese momento, la Organización de las Naciones Unidas promovió la creación de nuevos organismos especializados en el tema del crecimiento, el desarrollo y el bienestar económico que fueron evolucionando de instituciones para atender las necesidades de la reconstrucción de las naciones de Europa Occidental a organizaciones para atender las necesidades de las naciones independientes desde el siglo XIX y las nuevas naciones surgidas después de 1945.

a. El Fondo Monetario Internacional y el Grupo Banco Mundial

Es un organismo creado en la Conferencia de Bretton Woods (estado de New Hampshire, Estados Unidos de América) celebrada en junio de 1944 (Da Silva, 2018). Esta organización la integran 181 países, siendo sus representantes concretos los presidentes de las autoridades monetarias centrales. La finalidad de esta organización es la de otorgar fondos para estabilizar las balanzas de pagos de los países que enfrentan problemas coyunturales déficit, ya sea por caída en los precios de las exportaciones o por el incremento de las importaciones no cubiertas con las exportaciones.

De acuerdo a lo antes expuesto, las funciones más importantes del Fondo Monetario Internacional son: 1) la vigilancia de la situación macroeconómica a corto plazo de las naciones miembros; 2) prestar asesoría, establecer consultas y firmas de acuerdos llamados "sombras" (en inglés, *Stand by*, en donde se proporciona asistencia financiera para problemas coyunturales de balanza de pagos); 3) la supervisión del comportamiento macroeconómico de las economías y estar atentos a la existencia de los llamados "Shocks de oferta" o de demanda que son comunes a todas las economías, pero especialmente a las de los países en vías de desarrollo; 4) diseño y aplicación de programas de reformas fiscales y mo-

netarias, mediante la metodología de planificación financiera; 5) diseño de programas de fortalecimiento de las instituciones económicas y jurídicas que dan soporte a los sistemas económicos de los países miembros; y 6) recopilar estadísticas económicas de los países miembros⁶⁶.

Los principales programas desarrollados a lo largo de los años para apoyar la estabilidad macroeconómica en el corto plazo de las naciones miembros son principalmente: 1) la creación de los Derechos Especiales de Giro (DEG), que es la unidad de cuenta y otrora intento del este organismo de crear una moneda mundial constituida por una canasta de las monedas de las economías más importantes del mundo; 2) el financiamiento tradicional conformado por a) cada país entrega su cuota en función del tamaño de su economía; b) cuando el país presenta problemas de balanza de pagos, se le otorga el llamado “tramo de reserva” de sus haberes en el fondo de manera incondicional; c) los tramos de crédito requieren una condicionalidad materializada en “programas de estabilización y ajuste estructural”; d) el límite máximo de financiamiento es de 500% la cuota del país miembro.

Junto a los programas antes expuesto se encuentran: 1) Los acuerdos de contingencia (*Stand by Arrangements*) o el financiamiento de programas a corto plazo de déficit de balanza de pagos, mediante el otorgamiento de recursos de manera trimestral cuya duración es de entre 1 y 3 años y el pago total es entre 3 y 5 años; 2) el Servicio Ampliado (*Extended Fund Facilities*), donde se financian programas de estabilización y ajuste estructural, con una duración entre 3 y 4 años y los fondos se desembolsan trimestralmente; 3) el Servicio de Financiación Compensatoria y de Contingencia (*Compensatory and Contingency Financing Facility, CCF*), donde se financia a países que han confrontado problemas con los precios de sus *Commodities*⁶⁷ de exportación; y 4) el Servicio Ampliado de Ajuste Estructural (*Enhanced Structural Adjustment Facility*), que es un programa de alta condicionalidad, establecido en 1987 y sirve para financiar programas de ajuste estructura de mediano plazo (de 3 a 5 años), con un interés de medio punto porcentual, 5 años de gracia y 10 años para la amortización (Figura 2.4).



Figura 2.4: Instituciones financieras surgidas en la Conferencia de Bretton Woods
Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999), CRS (2023) y Magaña (2022).

⁶⁶ Sanford y Weiss (2004).

⁶⁷ La palabra *Commodity*, etimológicamente hablando, es una palabra inglesa que proviene a su vez de la palabra francesa *commodité* (objetos que producen conveniencia). En la actualidad está sujeto a la idea de bienes que satisfacen necesidades, pero que no tienen una diferenciación muy extensa (fungibilidad). Lo anterior lleva a las ideas de *Commoditization* and *Benchmark*.

El grupo Banco Mundial surgió de la misma manera que el Fondo Monetario Internacional y su función no es la estabilización económica (base para el crecimiento económico con fundamentos sólidos), sino el financiamiento en el largo plazo. Se le llama Grupo, ya que está constituido por un conjunto de instituciones (Figura 2.4):

- 1) El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que otorga créditos a países (gobiernos e instituciones públicas) cuyo ingreso *per cápita* fluctúa entre US\$ 1500 y US\$5.435, por un plazo de entre 15 y 20 años, con fondos provenientes de los recursos del banco, aporte de los socios, la emisión de bonos, acuerdos de cofinanciación con países desarrollados, los llamados “*Trust Funds*” y el capital pago del BIRF;
- 2) La Asociación Internacional de Fomento, que otorga créditos concesionales a países muy pobres (por debajo de US\$ 1500 y basados en criterios de elegibilidad), solo se cobra una tasa administrativa y en algunos casos estos fondos se pueden convertir en donaciones de hasta de un 80% del monto otorgado;
- 3) La Corporación Financiera Internacional que es el organismo que apoya a proyectos del sector privado, mediante créditos a largo plazo, adquisición de hasta un 35% de las acciones de las empresas y el otorgamiento de garantías de crédito;
- 4) El organismo Multilateral de Garantías de Inversiones, que otorga garantías de inversiones para proteger los activos de las empresas en los países subdesarrollados considerados como de medio o alto riesgo político, con una cobertura que puede alcanzar hasta el 90% del valor de los activos involucrados por valor iguales o superiores a ocho cifras medias;
- 5) El Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias de Inversión (CIADI), que es un organismo que busca la promoción de la inversión extranjera en Países del Tercer Mundo, pero también otorga servicios de manejo de conflictos de intereses y conciliación mediante estrategias de arbitraje;
- 6) Los llamados otros organismos e iniciativas multilaterales con participación del Grupo Banco Mundial tales como: a) el Instituto de Desarrollo Económico con su centro de formación y capacitación; b) el Grupo de Inspección, que es el órgano que investiga los reclamos de personas y organizaciones que son afectados negativamente por proyectos del Grupo Banco Mundial; c) El Grupo Consultivo para la Asistencia a Países del Tercer Mundo; d) El Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional; y e) El Programa Especial para la Investigación Agraria en África.

2.2.2. Los bancos regionales de desarrollo

Son bancos principalmente públicos, creados por leyes nacionales que tienen por objeto otorgar recursos de baja o alta condicionalidad a países del Tercer Mundo (Magaña, 2022). Estos financiamientos son a baja tasa de interés y de plazos adaptados a las capacidades macroeconómicas de los países potencialmente beneficiados. Se les denomina regionales ya que atienden a diferentes regiones de los continentes que tienen necesidades comunes de financiamiento, aunque cuenten con ventajas absolutas o relativas diferentes. Entre los bancos de Desarrollo Regional más importantes del mundo se encuentra los que se muestran en la Figura 2.5.

Los principales Bancos Regionales de Desarrollo, según Rodner (1989), son: 1) el Banco Interamericano de Desarrollo, con sede en Washington, D.C. EEUU, fundado en 1960 y otorga créditos ordinarios (plazo entre 15 y 25 años), cuenta con el Fondo de Operaciones Especiales (FOE), los Fondos Fiduciarios (FF), La Corporación Interamericana de Inversiones (CII), el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN); 2) el Banco Asiático de Desarrollo (BASD), creado en 1966 y con sede en Manila, Las Filipinas, es un órgano que otorga fondos en condiciones de mercado por medio del Fondo Asiático de Desarrollo (creado en 1974); 3) el Banco Africano de Desarrollo (BAfD), creado en 1963 con sede en Abijan, Costa de Marfil y al igual que su homólogo de Asia cuenta con el Fondo Africano de Desarrollo como instrumento de financiamiento concesional; 4) el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), establecido en 1990, con sede en Londres atiende principalmente a los países de Europa que surgieron después de la caída del Muro de Berlín y actúa conjuntamente con el Banco Europeo de Inversiones y el Banco de Desarrollo del Consejo de Europa.

Por otra parte, se encuentran otros organismos de accionar regional, tales como el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), el Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM) o la Iniciativa HIPC o Iniciativa orientada a países fuertemente endeudados (*Heavy Indebted Poor Countries*). El Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola surgió como propuesta de la Conferencia Mundial sobre la Alimentación de 1974 y tiene su sede en la ciudad de Roma, Italia. Su objetivo es la reducción de la pobreza rural y ampliar la producción de los Países del Tercer Mundo para contribuir a la mejora de la seguridad alimentaria. Entre sus instrumentos de otorgamiento de fondos se encuentran el Programa Especial para África y ha establecido vínculos fuertes con el Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. Todos los créditos de este fondo son concesionales, pero también se otorgan donaciones para programas de asistencia técnica.

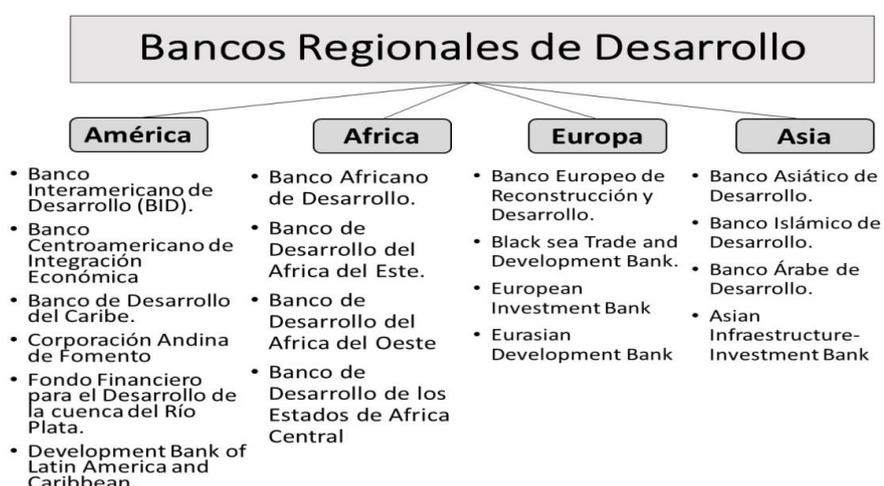


Figura 2.5: Principales Bancos de Desarrollo regional y otros bancos y fondos regionales
Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999), Magaña (2022) y Rodner (1989).

El Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM), es otro fondo concesional para proyectos dirigidos a la preservación del medio ambiente a escala mundial y la promoción del desarrollo sostenible. Entre las áreas prioritarias de este fondo, creado en 1990 con sede en Washington, DC, Estados Unidos de América, se encuentran el cambio climático, la conservación de la diversidad biológica, la preservación de las aguas internacionales y la capa de ozono.

Finalmente, la iniciativa HIPC fue lanzada por el Grupo Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional como respuesta a las presiones de las organizaciones no gubernamentales y otros organismos para el logro de la condonación de la deuda pública a un conjunto de países con enormes problemas de crecimiento económico, inestabilidad política y muy alto endeudamiento externo. La HIPC evolucionó hacia la creación del MDRI o Iniciativa Multilateral de Alivio de la Deuda (*Multilateral Debt Relief Initiative* en inglés). Esta iniciativa surgió en el marco de la reunión de los ministros de finanzas de los países del G8 del año 2005 (cumbre del G-8 en Gleneagles, Escocia, Reino Unido) (Moss, 2006). Esta iniciativa atiende a países muy cerca a la condonación del principal e intereses de sus endeudamientos y para estimular procesos de reformas estructurales especialmente dirigidas a países denominados de bajos ingresos *per cápita* o *Low Income Countries* (LIC)⁶⁸.

Esta iniciativa vincula al Fondo Monetario Internacional (FMI), la Asociación Internacional de Fomento (*International Development Association. IDA*)⁶⁹ y el Fondo Africano de Desarrollo para condonar la deuda pública de los países que entran en la iniciativa HIPC y que sean de los más bajos niveles de ingreso per cápita.

2.2.3. Los bancos nacionales de desarrollo

Son instituciones para promover el desarrollo económico y social dentro de un determinado país. Es decir, son instituciones financieras, principalmente de origen público, que buscan levantar regiones aisladas, de poco desarrollo económico, social y hasta poblacional y que han sido consideradas como regiones de futura expansión del sistema económico regional (Chandrasekhar, 2016). Generalmente, el desarrollo de estas instituciones cubre áreas en donde no llega los sistemas tradicionales y privados de financiamiento y en donde se tiene que educar a la población sobre las prácticas y métodos de obtención de recursos financieros que de otra manera no sería posible acceder.



Figura 2.6: Principales Bancos Nacionales de Desarrollo en África y Europa
Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999).

⁶⁸ Son aquellos países que un ingreso anual per cápita, calculado usando el Método Atlas del Banco Mundial, de US\$ 1.135 o menos correspondiente al año 2022. Para tener una idea, el monto anterior equivale a US\$ 94,58 al mes o algo más de US\$ 3 al día sobre la base de 360 días. Los países que se consideran como *Low-Income* incluyen Afghanistan, Guinea-Bisseau, Sierra Leone, Burkina Faso, Liberia, Somalia, Burundi, Madagascar, South Sudan, Central African Republic, Malawi, Sudan, Chad, Mali, Syria, Democratic Republic of Congo, Mozambique, Togo, Eritrea, Niger, Uganda, Ethiopia, North Korea, Yemen, Gambia, Rwanda, Zambia y Guinea.

⁶⁹ Institución financiera internacional que ofrece financiamiento concesional y subvenciones a los países más pobres del mundo, como se podrá observar, es un organismo perteneciente al Grupo Banco Mundial y tiene sede en Washington, DC, Estados Unidos de América

Como se podrá observar en las Figuras 2.6 y 2.7, estas instituciones son muy comunes en regiones como Asia y África. En el primer caso se deben atender enormes contingentes poblacionales en situación de alta pobreza o en situación de supervivencia, pero que son regiones con alto potencial productivo. En el caso de África, la situación obedece al estado de extrema pobreza de una gran cantidad de países que, incluso se clasifican bajo la condición de países de ingresos de menos de US\$ 90 al mes.



Figura 2.7: Principales Bancos Nacionales de Desarrollo en América y Asia/pacífico
Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999).

En Europa, la segunda región con el mayor número de bancos de desarrollo nacional (Galán y Sanahuja, 1999), después de Asia, la proliferación de bancos de desarrollo regional responde a la necesidad de apoyar tanto a las naciones que salieron del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) como a las regiones marginales o deprimidas de algunos de los principales países de Europa Occidental. Esta situación surge principalmente de la necesidad de recuperar el desarrollo y el crecimiento económico tras la salida de muchos de esos países de la órbita soviética. Además, incluso en los países más desarrollados del continente, como Alemania, Italia y Francia, existen regiones con niveles de desarrollo significativamente más bajos que los esperados en comparación con las áreas más avanzadas.

2.2.4. Los bancos bilaterales de desarrollo

Son instituciones financieras creadas en un solo país con la finalidad de otorgar recursos financieros para proyectos de desarrollo en países en desarrollo en un entorno de mercados emergentes. Es decir, estas instituciones ponen en acción la iniciativa pública y privada para el desarrollo de la empresa y proyectos privados en las naciones del Tercer Mundo. En consecuencia, son instituciones financieras que abren las puertas a la participación del sector privado de la economía del país otorgante. Por eso, la mayoría de este tipo de instituciones tienen sede en las naciones desarrolladas (Figura 2.8).

| Nombre de la Institución | País de origen |
|---|----------------|
| Österreichische Entwicklungsbank | Austria |
| Belgium Investment Company for Developing Countries (BIO) | Bélgica |
| Société Fédérale de Participation et d'investissement (SFPIM) | Bélgica |
| Investerings Fonden for Udviklingslande (IFU) | Dinamarca |
| Finnfund | Finlandia |
| OPIC | Estados Unidos |
| ADF/Proparco agence française de Development Société de Promotion et de participation pour la Coopération Economique. | Francia |
| KFW/DEG | Alemania |
| Finance Development FINDEV, Inc | Canadá |
| Cassa Depositi e Prestiti CDP/SIMEST | Italia |
| Nederlandse Financierings Maatschappij voor Ontwikkelings Landen (FMO) | Países Bajos |
| Norfund | Noruega |
| SOFID | Portugal |
| COFIDES | España |
| Swedfund | Suecia |
| SIFEM | Suiza |
| CDC Group | Reino Unido |

Figura 2.8: Principales instituciones bilaterales de desarrollo
Fuente: Elaboración propia.

Por lo antes expuesto, la composición accionaria de estas instituciones envuelve un gran porcentaje de participación de los gobiernos y un porcentaje no desdeñable proveniente de accionistas privados, bajo, por ejemplo, la figura de *Joint Ventures* entre organismos de la administración pública y las empresas privadas que aportan fondos para el capital. El aporte del sector público puede ser por medio de alguna agencia para el desarrollo económico o de fondos provenientes de gobierno nacional, por vía de algún ministerio departamento o secretaria.

Estos bancos pueden estar organizados según las funciones que desean desplegar, de acuerdo a sus objetivos organizacionales, tanto del gobierno patrocinante o de las empresas privadas involucradas como accionistas. Por ejemplo, se puede participar en instituciones microfinancieras, bancos comerciales, instituciones financieras no bancarias, compañías de inversión o fondos de inversión creados en el país otorgante o en conjunto con organismos en los países beneficiarios de los fondos. También pueden participar en tener presencia en las naciones beneficiadas/elegibles en sus programas de alimentos, agronegocios, el desarrollo de ciertas razas de ganado. Finalmente, podrían ser parte de procesos de generación de infraestructuras de transporte, comunicaciones, generación eléctrica, suministro de agua potable, telecomunicaciones, entre otras actividades.

2.2.5. Las instituciones microfinancieras

Es un tipo de servicio financiero que tiene como objetivo atender las necesidades de recursos monetarios, especialmente de capital de trabajo a grupos de personas de muy bajos recursos, que pueden desarrollar una actividad económica que le permita inicialmente sustentar su modo de vida. Estas personas, por medio de las instituciones microfinancieras pueden acceder al microcrédito (pequeños préstamos), servicios de cuentas de ahorro, cuentas en cheques, banca electrónica, micro aseguramiento y diferentes sistemas de pago, entre otros servicio. Las dos principales modalidades de funcionamiento son: 1) regularidad en las relaciones bancarias entre diferentes microempresarios o emprendedo-

res individuales; y 2) modelos de grupos de base, en donde diferentes empresarios aplican, en grupo, para acceder a los créditos en condiciones más favorables que si fuese un solo solicitante.

En el siguiente esquema (Figura 2.9) se muestra algunos tipos de instituciones microfinancieras. Generalmente, estas instituciones se rigen por algunos principios: 1) la gente de bajos recursos no necesariamente necesitan créditos, sino formas de ahorrar sus haberes, tener seguros y contar con medios de transferencia de dinero efectivas; 2) deben ayudar a levantar los ingresos de las familias de bajos recursos; 3) los sistemas de subsidios son siempre insuficientes y la microempresa debe ser capaz de generar ganancias y liquidez; 4) las microfinanzas deben contar con un cuerpo de instituciones que verdaderamente elaboren políticas consistentes con sus fines de ser empresas de gente de bajos recursos; 5) es necesario que las microfinanzas se integren progresivamente al sistema de banca tradicional; 6) el papel del gobierno es diseñar mecanismos para poner al servicio de los microempresarios el financiamiento adecuado; 7) los donantes solo deberían dar parte del capital; 8) se debe poner énfasis en desarrollar programas de formación en gestión de empresas para los micro emprendedores, por cuanto su formación profesional es baja, aunque la experiencia en los negocios es invaluable; 9) es importante que los tipos de interés sean acorde a las capacidades de pago de los emprendedores, ya que eso afecta su estructura de costos, ganancias y principalmente la liquidez; 10) las instituciones microfinancieras deben medir y revelar sus desempeños, tanto de carácter financiero como social.

Todos estos principios sugieren que las microfinanzas es un medio para impulsar el desarrollo de grandes comunidades humanas que han estado excluidos de los grandes sistemas de financiamiento, escolaridad y mercados de primer nivel a nivel local como internacional y, por lo tanto, es importante para reducir la pobreza (Hermes y Lensink, 2021). En ese sentido se ha buscado potenciar su desempeño mediante una serie de agrupaciones especialmente bajo la figura de redes de micro emprendedores a escala local nacional e internacional para lograr ventajas por parte de los gobiernos subnacionales, nacionales y con los organismos internacionales principalmente quienes ostentan fondos prestables para el desarrollo (Figura 2.9).

En primer lugar, se cuenta con las redes microfinancieras, que está constituida por las 25 más importantes instituciones microfinancieras a lo largo del continente africano, asiático, el Medio oriente, Europa y América Latina. Esta red se estableció en 1993 y se dedica a suministrar apoyo a los miembros en temas como el desarrollo de la producción de empresas manufactureras o artesanales, apoyo para lograr una administración sustentable y para mejorar sus capacidades para competir tanto en mercados regulares como en mercados de difícil acceso. Entre algunos de sus miembros más destacados se encuentran: Banco Sol, LAPO, Jazz cash by Jazz Telecom, SOGESOL, Al Majmoua, BRAC, entre otros.



Figura 2.9: Tipología de instituciones microfinancieras
Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999).

En segundo lugar, se encuentra la Red Microfinanciera de África, que es una asociación de redes microfinancieras, cuyo fin es el establecimiento de normas compartidas de desempeño económico-financiero. Esta asociación surgió a principios del siglo XXI y tiene su sede en Abijan, Costa de Marfil. Internacionalmente es una organización reconocida mundialmente como organización no-gubernamental. Sin embargo, debido a los conflictos políticos en Costa de Marfil, su sede se trasladó hacia la ciudad capital de Benín, Cotonou.

En tercer lugar, se puede mencionar la red microfinanciera europea, que fue fundada para hacer frente a una gran cantidad obstáculos y restricciones de políticas públicas de la Unión Europea que afectan el desarrollo de las microfinanzas en Europa.

En cuarto lugar, se encuentra el Centro de las Microfinanzas, que es una organización que desarrolla sus actividades en favor de los microempresarios del Este de Europa, los Balcanes y Asia Central. Ellos se consideran como un grupo dinámico comprometido a catalizar el crecimiento de las finanzas sociales, basado en la política de desarrollar estrategias para apoyar a la microfinanza por medio de sus socios y abocado a un fortalecimiento progresivo en sus actividades financieras-sociales (MFC, 2024).

En quinto lugar, se encuentra la Asociación para la Inclusión Financiera Responsable, que es un esfuerzo compartido para conducir a las organizaciones internacionales y a sus líderes a desarrollar programas microfinancieros inclusivos, como una herramienta para el desarrollo económico sustentable (Sarma y Pais, 2011). Consiste en 10 miembros que incluyen a Acción, Aga Khan Agency for Microfinance, BRAC, CARE USA, FINCA Impact Finance, Grameen Foundation, Opportunity International, Vision Fund International and Women's World Banking, entre otras organizaciones.

2.2.6. Los Bancos de desarrollo comunal (*Community Development Banks*)

Son conocidas en Estados Unidos como uniones de crédito⁷⁰, cuya orientación es servir a la población que no tiene acceso a las instituciones tradicionales o clásicas de crédito (por ejemplo, banca privada comercial). Una diferencia significativa entre una unión de crédito y un banco tradicional es que en la unión de crédito los ahorristas también son accionistas de la unión, bajo la regla un voto equivale a una persona. No obstante, las uniones deben

ganar dinero, servir a los depositantes-propietarios y servir de mecanismos de profundización e inclusión financiera. Esta modalidad de financiamiento es muy común en los Estados Unidos de América y otras naciones desarrolladas (Figura 2.10).

| Community Development Banks | |
|---------------------------------------|----------------|
| Nombre de la Institución | País de origen |
| Shore Urban Partnership Bank | Estados Unidos |
| Grameen Bank | Bangladesh |
| Beneficial State Bank | Canadá |
| Carver Federal savings Bank | Estados Unidos |
| Central Bank of Kansas City | Estados Unidos |
| City First Bank | Estados Unidos |
| First NBC Bank | Estados Unidos |
| Hope Community Credit Bank | Estados Unidos |
| Liberty Bank & Trust | Estados Unidos |
| One United Bank | Estados Unidos |
| University National Bank | Estados Unidos |
| Southern Bancorp | Estados Unidos |
| One Pacific Coast Bank | Estados Unidos |
| Neighbourhood National Bank | Estados Unidos |
| Louisville Community Development Bank | Estados Unidos |

Figura 2.10: Principales Bancos Nacionales de Desarrollo en América y Asia/Pacífico
Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, por ejemplo, en África se les denomina como instituciones de ahorro y crédito cooperativo (*savings and credit cooperatives*). los países de África, Asia y América Latina que lideran la banca comunal son: la India, Brasil, Corea del Sur, las Filipinas, Kenia, México, Ecuador, Australia, Tailandia, Colombia e Irlanda.

2.2.7. Los Revolving Loan Funds

Consiste en una forma de financiamiento en la cual los fondos van destinados a un sinnúmero de proyectos de pequeños negocios, principalmente rurales. Como otros tipos de financiamiento, tales como los bancos mutuales, estos son recursos dirigidos a personas y/o grupos de personas que no calificarán para un crédito en la banca comercial tradicional, porque son considerados personas jurídicas o naturales de alto riesgo financiero implícito. En este grupo se localizan los artesanos, pequeños productores agrícolas y mujeres que no cuentan con un expediente de crédito o de garantías directas o cruzadas. Se considera que un *Revolving Fund* se refiere a créditos reembolsables y que se reutilizan, como en las tarjetas de crédito, las líneas de crédito o las matrículas de descuento, es decir, tienen un carácter de fondo permanente de capital que es prestado a una comunidad casi a modo perpetuo (Wilson, 2021).

⁷⁰ Una unión de crédito es principalmente un miembro que no busca el lucro que funciona bajo la modalidad de cooperativa financiera. Estas instituciones pueden ofrecer un conjunto de servicios que son similares al de los bancos comerciales (cuentas de ahorro, tarjetas de crédito, banca en línea, prestamos). En estas instituciones como los ahorristas y eventualmente los prestatarios son los propios dueños, se tiene una supervisión más estricta de los fondos otorgados y se tiene la conciencia que pagar un crédito ayuda a que otra persona tenga acceso a fondos prestados de la unión, de todos los miembros.

2.2.8. Las instituciones multilaterales no financieras

Son organizaciones especializadas en la concesión de ayudas, pero no relacionado con la entrega de dinero a los países u organizaciones beneficiarias. En este tipo de organizaciones se encuentran: la asistencia técnica, donaciones para diversos fines establecidos, ayuda humanitaria y ayudas para socorros en caso de emergencia natural o política. Una característica importante, es que la gran mayoría de estas organizaciones pertenece a las Naciones Unidas. En el siguiente esquema (Figura 2.11) se presentan tanto las organizaciones que son agencias especializadas de las Naciones Unidas como la de otros organismos también pertenecientes a las Naciones Unidas.



Figura 2.11: Principales Bancos Nacionales de Desarrollo en América y Asia/Pacífico
Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999).

2.3. Agencias Especializadas de las Naciones Unidas

Se conocen también como programas y fondos que se encargan de llevar a cabo lo dispuesto por los programas y proyectos que se derivan de los objetivos de carácter no financiero establecidos por la organización correspondiente. Todas estas organizaciones están coordinadas por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas⁷¹ (Baber, 2019). Entre sus programas más importantes relacionados con el desarrollo económico se encuentran:

⁷¹ El Ecosoc o Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas es un organismo que asiste a la Asamblea General de las Naciones Unidas, que se estableció en 1945 y tiene su sede en Nueva York, Estados Unidos de América. Busca promover la cooperación y el desarrollo económico y social. Está conformado por 54 de los Estados miembros. El Ecosoc coordina el trabajo de los quince organismos especializados, de diez comisiones orgánicas, las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas y los organismos no gubernamentales. Entre las comisiones regionales se encuentran: Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP) establecida en 1947; la Comisión Económica para Europa (CEPE) establecida en (1947); La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) establecida en 1948; la Comisión Económica para África (CEPA) establecida en 1958 y la Comisión Económica y Social para Asia Occidental (CESPAO) establecida en 1973. Además, se encuentra la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación, y la Agricultura (FAO), la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Instituto Regional de las Naciones Unidas para Investigaciones sobre el Crimen y la Justicia.

1. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que es la principal agencia para el desarrollo del sistema de Naciones Unidas y es la fuente más grande de asistencia multilateral (Baber, 2019). Entre sus áreas prioritarias se encuentran la reducción de la pobreza, la restauración y mantenimiento del medio ambiente, la promoción de la mujer, la reforma de los Estados, la democratización política de las naciones y el fortalecimiento de la sociedad civil de las naciones. El PNUD administra una serie de programas tales como: 1) El Fondo de Capital de las Naciones Unidas, que es un fondo que levanta sus recursos con las contribuciones voluntarias de los países miembros (donantes) y financia actividades de inversión en áreas como la reducción de la pobreza, planificación local o la construcción de infraestructura; 2) El Fondo de Desarrollo de la Mujer, que apoya actividades para la promoción de los derechos de la mujer, la igualdad de género, por medio de un aumento de la participación de la mujer en foros y debates a escala internacional; 3) El Voluntariado de las Naciones Unidas, que es un organismo que envía personal cualificado para llevar a cabo acciones de ayuda humanitaria; 4) El Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM) administrado conjuntamente por el PNUD, el PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el medio Ambiente) y el Grupo Banco Mundial.

2. El Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF). Este es un programa creado en 1946 para atender las necesidades urgentes que afectan a la infancia en Europa, después de la Segunda Guerra Mundial y China, después de la Guerra Civil (Baber, 2019). Esas funciones iniciales se ampliaron bajo el principio de atender la supervivencia, la protección y el desarrollo de la infancia en todo el mundo. Desarrolló el importante Programa Ampliado de Inmunización, que procura desde sus inicios garantizar el acceso universal a vacunas con el objetivo de atacar enfermedades como el sarampión, la difteria, la tosferina, tétanos o la tuberculosis.

3. Programa Mundial de Alimentos (PMA), que fue creado en 1963 por las Naciones Unidas y la FAO (Shaw, 2011). Su trabajo lo ha llevado a convertirse en el principal suministrador de ayuda alimentaria del mundo y de hecho de la lucha contra el hambre. Las principales áreas de atención del Programa Mundial de Alimentos son: 1) la ayuda alimentaria en situaciones de emergencia: situaciones de conflicto político o desastres naturales y para eso, tiene la ayuda de la ACNUR (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados); 2) programas de ayuda alimentaria para combatir la desnutrición y el hambre de los grupos sociales más vulnerables, comenzando con el programa de alimentación en escuelas, programa de alimentación de mujeres y ancianos, madres lactantes y mujeres encinta; 3) ayuda alimentaria para promover la autosuficiencia, mediante los Programas de Alimentos por Trabajo y el Programa de Alimentos por Capacitación, localizados en zonas donde se ha detectado niveles preocupantes de desnutrición crónica.

4. El Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR). Surgió como consecuencia del reasentamiento de cientos de miles de refugiados víctimas de la Segunda Guerra Mundial, en Europa Central y Oriental. Esta labor se tuvo que hacer extensiva para el resto del mundo, producto del estallido de conflictos y guerras civiles en muchas latitudes. La función de la ACNUR es proteger, asistir y buscar soluciones duraderas para los refugiados y para materializar las soluciones se destacan las siguientes iniciativas: 1) promoción de la adhesión y aplicación efectiva del derecho internacional para la protección de los refugiados; 2) proporciona asistencia humanitaria y de emergencia necesaria para satisfacer las necesidades básicas de los

refugiados: alimentos, medicinas, asistencia médica, agua y saneamiento ambiental; 3) trabaja en hallar soluciones duraderas para agenciar la repatriación de los refugiados a sus países de origen o de integración social en el país de acogida; 4) atender situaciones de emergencia humanitaria en situaciones de conflicto militar grave, que pudiera eventualmente generar oleadas de refugiados a países fronterizos y países fronterizos que no cuentan con los recursos suficientes para atender emergencias humanitarias; y 5) se promueve la concienciación por parte de los gobiernos nacionales de la necesidad de comprender la problemática de los refugiados.

5. Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA). Surge como resultado de la Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre el medio Ambiente celebrada en la ciudad de Estocolmo, Suecia en 1972. Este es el principal organismo permanente de las Naciones Unidas que aborda el tema del ambiente, tanto desde el punto de vista político como científico. Es el organismo que coordina todas las actividades de las Naciones Unidas en materia de ambiente y tiene la responsabilidad en la ejecución de la “Agenda 21” o Plan de Acción que surgió en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y Desarrollo, la Cumbre de la Tierra celebrada en Río de Janeiro en 1992. También es responsable de coordinar el sistema mundial de vigilancia y control de la situación del medio ambiente, así como coordinar la red de centros de investigación e información sobre el medio ambiente. Finalmente, entre sus actividades, el PNUMA dirige el Fondo de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (FMAM) junto al Grupo Banco Mundial y el PNUD, para otorgar recursos financieros para proyectos de asistencia técnica en la gestión ambiental.

6. Fondo de Población de las Naciones Unidas. Este organismo presta asistencia técnica y monetaria para que los países adopten políticas poblacionales acordes con sus posibilidades de crecimiento, mediante el despliegue de programas de salud reproductiva, planificación familiar, promoción de la concienciación sobre problemas de sobre población.

7. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Esta fue una conferencia que se celebró en 1964 y que dio origen a este organismo de las Naciones Unidas como órgano permanente de la Asamblea General para atender asuntos de comercio y desarrollo (Baber, 2019). La idea es que se crease un organismo para reformar las relaciones comerciales entre las naciones desarrolladas y las del Tercer Mundo, mediante la adopción de acuerdos con mecanismos compensatorios en el comercio, ya que se consideraba que el Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT, actual Organización Mundial del Comercio, OMC) no era el foro adecuado. La UNCTAD busca crear condiciones adecuadas para que los países en desarrollo amplíen en mejores condiciones sus exportaciones y mejorar la inserción de estos países en el mercado mundial de bienes y servicios. Gran parte de las actividades se enfocan a atender los impostergables problemas de las naciones más pobres del mundo.

8. Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos. Surge con motivo de la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Asentamientos Humanos en Vancouver, Canadá en 1978. Su labor en la actualidad se centra en considerar el suelo, la vivienda y el acceso a los servicios públicos domiciliarios como un derecho de las personas y las comunidades. Además, se busca diseñar programas de promoción de la ocupación del espacio habitable que sea coherente con la conservación de la naturaleza y la promoción de la persona humana.

2.4. Otros organismos de las Naciones Unidas

Entre los otros organismos que de alguna manera inciden sobre el desarrollo económico y social de la humanidad diseñados y promovidos de pos las Naciones Unidas se encuentran:

1. La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), nació en 1945 junto con la culminación de la Segunda Guerra Mundial y su finalidad es mejorar la producción, el almacenamiento y distribución de la producción agrícola y pecuaria para combatir el hambre en el Tercer Mundo.
2. La Organización Internacional del Trabajo (OIT). Es una organización que nació a la luz del Tratado de Versalles en 1919, como institución autónoma vinculada a la Sociedad de Naciones y en 1946 firmó un acuerdo con las Naciones Unidas, convirtiéndose en el primer organismo especializado de este último. Entre las áreas que abordan se encuentran democratización, la reducción de la pobreza, protección de los trabajadores y la protección del trabajo infantil.
3. La Organización Mundial de la Salud (OMS). Es una organización que se fundó en 1948 como organismo especializado. Su propósito es el establecimiento de normas internacionales comunes en materia de salud, fortalecer los sistemas nacionales de salud, desarrollar programas para erradicar enfermedades que afectan a las naciones del Tercer Mundo.
4. La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). Esta organización fue fundada en 1945 y su objetivo principal es contribuir a la paz mundial y la promoción de los derechos humanos por medio de la cooperación en materia cultural, científica, educativa y de comunicación, es decir, centrándose en el fomento de la educación permanente para todos (Monclús y Saban, 1996).
5. El Comité de Ayuda del Desarrollo (CAD) de la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Es el principal órgano de coordinación de los países industrializados donantes de ayuda oficial para el desarrollo fundado en 1961 por iniciativa de Estados Unidos (Bracho, 2018). El objetivo principal es promover estrategias de cooperación y ayuda al desarrollo así como de financiación adecuada. La CAD es uno de los órganos especializados de la OCDE. Los países miembros de la CAD son Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza. Las actividades más importantes de la CAD se enmarcan en: 1) La formulación de políticas y orientaciones técnicas para la ayuda y la cooperación para el desarrollo; 2) el examen de las políticas de ayuda a los países miembros; y 3) la compilación de datos estadísticos sobre la ayuda al desarrollo y los flujos de capital a los países en desarrollo.

2.5. Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG)

La cooperación y la ayuda para el desarrollo desde sus inicios fue una iniciativa de los gobiernos y de los organismos que crearon los gobiernos tanto en el ámbito nacional como posteriormente en el ámbito internacional. No obstante, la ayuda y la cooperación para el desarrollo económico no pudo cubrir aspectos pequeños de los problemas que soportaban sociedades sometidas a procesos de descolonización y posteriormente de guerras civiles o la pérdida de sus espacios y modos de vida por los conflictos culturales, étnicos y sociales

que aquejaron a gran parte de la población de los países del Tercer Mundo.

Además, parte de la sociedad civil de los países del primer mundo observaron que la confrontación Este-Oeste⁷² generaba una serie de secuelas en las sociedades afectadas por esa confrontación. Fue surgiendo, poco a poco, instituciones que dependían de las donaciones, la caridad o la filantropía de personas, empresas o fundaciones que se dedicaban a atender problemas puntuales pero importantes de las naciones afectadas por conflictos políticos, sociales o económicos.

Lo anterior sugiere que las ONG son organizaciones que surgieron después de las organizaciones oficiales, aparecieron como organizaciones de la sociedad, financiadas desde la sociedad, que muchas de ellas aparecieron en momentos en que se habían desarrollado procesos de colonización o conflictos entre las grandes potencias económicas y militares. Sin embargo, las ONG encargadas de promover la ayuda y el desarrollo económico es un fenómeno que surgió después de la Segunda Guerra Mundial.

Ya para la década de los años 50 del siglo XX, las ONGD (Organizaciones No Gubernamentales orientadas al Desarrollo) funcionaron bajo el llamado principio de solidaridad internacional (Galán y Sanahuja, 1991). Según los autores antes mencionados, la solidaridad internacional se expresó de maneras diferentes: 1) la reflexión humanitaria, de cómo aliviar la pobreza y carestía de los contingentes humanos afectados y el asumir un compromiso humanitario; 2) las creencias religiosas, especialmente las promovidas por la Iglesia Católica y protestante; 3) la reflexión ética, la justicia y la paz en las relaciones entre países desarrollados y el Tercer Mundo como dentro de los países del Tercer Mundo; 4) la motivación de orden político e ideológico, que se han asociado con movimientos de descolonización, movimientos de “liberación nacional”, de la búsqueda de un nuevo orden político y económico internacional.

Todas estas reflexiones han llevado a Korten (1987 y 1990) a sugerir cinco generaciones en la evolución de este tipo de organizaciones: 1) la generación basada en la beneficencia o aquellas organizaciones basadas en la ayuda de emergencia o en la distribución de alimentos y ayudas de emergencia; 2) la generación desarrollista o de desarrollo comunitario, surgida en los años 60, por motivación de la Doctrina Social de la Iglesia Católica e iniciativas tales como la “Alianza para el Progreso”; 3) la generación de las llamadas ONGD críticas que asumieron los postulados analítico-crítico de la teoría de la dependencia, o de las relaciones centro-periferia y que proponía la creación de un “Nuevo orden económico y social internacional”; 4) el desarrollo centrado en el ser humano, la equidad y la sostenibilidad del medio ambiente. Ahora bien, a lo largo de los años, producto de los diferentes reflexiones y enfoques de la actuación de las ONGD, según Galán y Sanahuja (1991), estas organizaciones se pueden agrupar en:

⁷² De la Guerra Fría o conflicto entre el bloque socialista y el bloque occidental-capitalista (Lozano, 2007). En ese sentido, para este último autor, la Guerra Fría exacerbó problemas como la pobreza crónica, la degradación del medio ambiente, los conflictos étnicos y la proliferación de las armas de destrucción masiva en gran parte del mundo.

1. Organizaciones de socorro y emergencias y de la ayuda humanitaria en situaciones de conflicto. Estas son las llamadas organizaciones de carácter preferentemente humanitario y que se centran en la satisfacción inmediata de necesidades apremiantes de grupos humanos vulnerables ante el desarrollo de conflictos y violencia política, social o étnica. Las principales organizaciones en ese sentido son principalmente el Comité Internacional de la Cruz Roja, Médicos sin Fronteras o *Catholic Relief Services* (Cuadro 2.2)⁷³.

Cuadro 2.2: Listado de alguna de las más importantes ONG

| N° | Nombre | N° | Nombre |
|----|--|----|--|
| 1 | Action Aid. | 34 | World Renew. |
| 2 | Adventist Development and Relief Agency. | 35 | Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee. |
| 3 | Afgan German Management College. | 36 | Business Council for Peace. |
| 4 | AID Kenya Foundation. | 37 | CAMFED. |
| 5 | AIDS no more. | 38 | Cooperative for Assistance and Relief Everywhere. |
| 6 | AKDN. | 39 | Catholic Relief Services. |
| 7 | All we can (Methodist relief and development). | 40 | Centre for Safety and Development. |
| 8 | Center for Victims of Torture. | 41 | Christian Aid. |
| 9 | Centre for values in Leadership. | 42 | Agency of International Cooperation for development. |
| 10 | European Sustainable Development Organization. | 43 | Compassion International. |
| 11 | Humanity and Hope United Foundation. | 44 | Dubai Cares. |
| 12 | Hope International Development Agency. | 45 | Talents. |
| 13 | Helpage International. | 46 | Giving Children Hope. |
| 14 | Heifer International | 47 | Habitat for humanity International |
| 15 | World Vision International. | 48 | Medical Teams International. |
| 16 | ICLEI Local Governments for Sustainability. | 49 | Médecins sans Frontiers. |
| 17 | International Development Enterprises. | 50 | Medair. |
| 18 | International Fertilizer Development Centre. | 51 | Malteser International. |
| 19 | International Medical Relief. | 52 | Light for the World. |
| 20 | International Women's Development Agency. | 53 | Lamia Afghan Foundation. |
| 21 | International Youth Foundation. | 54 | Jugen Eine Welt. |
| 22 | Mennonite Central Committee. | 55 | People in Need. |
| 23 | Mercy Corps. | 56 | Plan International. |
| 24 | Mercy Relief. | 57 | Rapid Response. |
| 25 | OXFAM. | 58 | Samaritan's Purse. |
| 26 | Peace Direct. | 59 | Save the Children. |
| 27 | Save Foundation. | 60 | SNV: Netherlands Development Organization. |
| 28 | Street Kids International. | 61 | TMSS. |
| 29 | Sustainable Sanitation Alliance. | 62 | Tearfund. |
| 30 | Swiss Aid. | 63 | Terra Tech. |
| 31 | Teach for All. | 64 | Trickle up. |
| 32 | Water Aid. | 65 | Women in Europe for a Common Future. |
| 33 | United Purpose. | 66 | World Accord International Development Agency. |

Fuente: Elaboración propia basado en Galán y Sanahuja (1999).

⁷³ Sobre una breve historia de la Cruz Roja, véase la descripción dispuesta en Navajo-Gómez (1994).

2. Las agencias populares de desarrollo, que son ONGD que se dedican a la promoción del desarrollo comunitario y la democracia local por vía de la participación de los integrantes de las comunidades. Estas organizaciones si se encuentra en los países desarrollados, son los encargados de motivar la ayuda por parte de la sociedad y el gobierno. Las organizaciones ubicadas en los países receptores potenciales de ayuda sirven de intermediarios entre la recepción de la ayuda desde el resto del mundo hacia las comunidades.

3. Organizaciones de desarrollo de base. Están formados por personas de grupos sociales excluidos que se organizan para diseñar y ejecutar proyectos de desarrollo principalmente financiados con la ayuda internacional de ONGD del resto del mundo. Las principales organizaciones de este tipo se encuentran en comunidades indígenas aimará y quechua en países como Bolivia y Perú.

4. Las contratistas de servicios. Estas son ONGD que reciben fondos, de manera parcial o total, de los gobiernos nacionales o provenientes del resto del mundo y su trabajo se enfoca ejecutar proyectos de desarrollo que estén coordinados con los programas de desarrollo gubernamental, principalmente en aspectos como la salud, la creación de caminos vecinales para extraer productos agrícolas de zonas productivas alejadas de los centros urbanos, la construcción de escuelas, ambulatorios, hospitales.

5. Centros de investigación, estudios y formación. Este tipo de organizaciones pueden ser producto de financiamiento proveniente del resto del mundo o, eventualmente, estar asociados a centros de enseñanza de grado medio y superior en los países del Tercer Mundo. Tienen como función la realización de estudios sobre los problemas del desarrollo in situ, la realización de programas de formación vocacional y profesional para las personas que habitan en comunidades de muy bajo poder adquisitivo como pagarse sus estudios en escuelas pública o privadas. Por esta razón, estos centros de formación se especializan en la formación de personal calificado en áreas que son la vocación económica de las regiones en donde habitan.

6. Grupos y redes de apoyo, defensa, denuncia e incidencia política. Son organizaciones o redes de organizaciones que no realizan proyectos de desarrollo, sino que realizan una serie de actuaciones en la esfera política, social y económica para influir en las decisiones de políticas públicas, mediante estrategias tales como hacer que las personas adopten posturas a favor de ciertas iniciativas que promuevan el desarrollo equitativo, democrático; participación en foros, congresos, mesas redondas para promover sus ideas acerca de lo que debería ser el desarrollo de una sociedad inclusiva y equitativa, participar en los medios de comunicación de masas o ejercer un papel de influencia, asesoramiento, estudios y promoción de una agenda del desarrollo participativo y que se promueva legislaciones que conlleven al bienestar inclusivos de grandes contingentes sociales con poca gravitación social o de grupos sociales marginados, discriminados, excluidos.

7. Organizaciones de innovación y difusión tecnológica. Son ONGD que desarrollan enfoques fuera de lo común para abordar los problemas del desarrollo y que se sustentan en proyectos en que se aplican innovaciones tecnológicas de bajo o alto impacto.

CAPÍTULO III
ASPECTOS METODOLÓGICOS
DEL DESARROLLO.
UNA MIRADA A LOS INDICADORES

Malvina Iozelli

Laura Vega

Autores

CAPÍTULO III

Aspectos metodológicos del desarrollo. Una mirada a los indicadores

En el presente capítulo se brinda una exposición en torno a los principales aspectos metodológicos de los indicadores asociados a las diferentes manifestaciones del fenómeno conocido como Desarrollo Económico, considerado como soporte las conceptualizaciones dispuestas en los capítulos previos. Para ello, se realizó una exhaustiva revisión documental-bibliográfica de las mediciones usuales del fenómeno y sus enfoques. En algunos casos se procedió a su ilustración empírica con ciertos datos disponibles para un conjunto de países y regiones del mundo.

3.1. Preámbulo

El concepto de Desarrollo Económico ha evolucionado paulatinamente, con mayor énfasis a partir del nacimiento de la Economía del Desarrollo como disciplina dentro de la ciencia económica. En ese sentido, existen diferentes enfoques y planteamientos que tienen como objetivo delimitar y caracterizar el significado de desarrollo económico, así como el alcance de la disciplina como campo de estudio en la ciencia económica.

Aunque también existen algunas ideas intuitivas o preliminares de lo que constituyen tanto una sociedad desarrollada como las características de los países en vías de desarrollo, corresponde mostrar, de forma sistemática, cuáles son las variables que reflejan, en cierta forma, el desarrollo económico, apoyándonos en las conceptualizaciones expuestas y en las dimensiones e indicadores que sustentan a tales variables.

De igual forma, en algunos casos puntuales se ejemplifica la relación entre las variables a tratar, basándonos en información estadística para varios años y períodos recolectadas de diferentes fuentes y bases de datos (Penn World Tables 10.01, Indicadores del Desarrollo de Banco Mundial, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Fondo Monetario Internacional, entre otros). La pretensión es lograr algún tipo de evidencia, al menos de carácter correlacional, que sugiera cómo es la asociación entre algunas variables involucradas en el propio concepto de desarrollo económico, empleando información de sección cruzada entre países y de series de tiempo.

3.2. Variables e indicadores del desarrollo: conceptualización

Esta sección examina algunos indicadores básicos asociados con las facetas más relevantes del desarrollo: ingreso real, tamaño de la población, ingreso real *per cápita*, consumo *per cápita*, educación, salud, indicadores de los logros sociales e infraestructura del país, desarrollo humano, entre otros. Los indicadores demográficos, económicos, ambientales, institucionales y sociales, asociados con cualquier concepto que se asuma como desarrollo, son el resultado del desenvolvimiento de una región o país, y son usados en la formulación e implementación de políticas públicas en cualquier nivel de gobierno (Gileá de Souza y Dantaslé, 2017).

En este último sentido, Deaton (2015) deja claro que un gobierno ilustrado es imposible sin la recolección de datos, de ahí la importancia de los indicadores que reflejan los desempeños de los países en crecimiento y desarrollo económico, visto tanto como un proceso y como un fin o meta. En adición, medir el desarrollo precisa del empleo de indicadores adecuados para tal fin, debido al creciente interés que existe a nivel internacional por

contar con indicadores agregados o compuestos que permitan ilustrar el nivel de bienestar de las personas (Sharpe, 1999).

Al respecto, un indicador es una medida que captura datos importantes relacionados a una actividad, fenómeno o una situación, y provee o brinda información que apoya el proceso de toma de decisiones y orientan la formulación de políticas públicas y la planificación del desarrollo (Gileá de Souza y Dantaslé, 2017).

Un grupo de indicadores revela información sobre las dimensiones envueltas en el concepto de desarrollo económico y de desarrollo en un sentido amplio. Si el desarrollo económico conlleva cambios en las condiciones de vida de la población, los aspectos que reflejan esas condiciones abarcan diferentes dimensiones de la vida humana, como el ingreso, el consumo, la salud, la educación, entre otros, cuestión que se corrobora con las definiciones y concepciones teóricas sobre el concepto y significado del desarrollo que se vieron en las secciones pasadas.

En ese sentido, existe una diversidad y rango de variables e indicadores para el análisis de la cuestión. En este apartado centraremos la atención en aquellos que usualmente se utilizan para la descripción del desempeño de las economías en términos de sus avances en desarrollo.

3.3. Ingreso real por persona

Las concepciones del desarrollo económico consideran, en cierto grado de importancia, al ingreso real de las personas como variable ligada al nivel de desarrollo alcanzado por un país. Por ejemplo, el concepto tradicional de pobreza se basa en una medida de ingreso mínimo que la persona obtiene en un día, de ahí que la medición del ingreso real sea relevante en cuestiones de desarrollo económico, tanto para comparaciones internacionales como en el ámbito nacional, por su influencia en el nivel de pobreza que existe un país o territorio.

En ese sentido, el ingreso real de las personas, en promedio, se mide a través del ingreso o renta *per cápita*. En la base de datos sobre crecimiento mundial de la *Penn World Tables* (Feenstra et al., 2015) el ingreso per cápita de un país en un momento determinado, generalmente un año, se puede reflejar a través del indicador Producto Interno Bruto (PIB) total en términos reales dividido entre la población total del país o territorio en consideración. De acuerdo con el Banco Mundial, el PIB (real) per cápita es el Producto Interno Bruto (real) dividido por la población a mitad de año.

El PIB (real) es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a la producción, menos todo subsidio no incluido en el valor de la producción. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Los datos, para grupos de países con fines comparativos, se expresan en dólares de los Estados Unidos a precios constantes de un año base ajustados por la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA). Esta medida tiene la ventaja que un dólar (1 USD) refleja el mismo poder de compra en cualquier parte del mundo, es decir, un dólar (1 USD) compra idéntica cantidad de bienes o servicios.

Considérese la siguiente expresión matemática (ecuación 1). En efecto, para la obtención del nivel de ingreso real *per cápita* en un período de tiempo determinado simplemente se divide el producto agregado del país en cuestión, o su PIB real, entre la población total que disponga.

$$Y_{pc} = \frac{PIB_{real}}{Pob_{total}} = \frac{Producto}{Población\ total} \quad (1)$$

Donde Y_{pc} denota el nivel de ingreso *per cápita* en el período t , PIB_{real} es el PIB total de la economía en el período t y Pob_{total} es su nivel de población total, por lo general, expresada en millones de personas. Entonces, el ingreso *per cápita* es simplemente el cociente entre el producto generado por la economía, la cantidad de bienes y servicios de uso final, y el tamaño de la población. La evolución en el tiempo de este indicador es un reflejo del desempeño en materia de crecimiento y nivel de desarrollo económico de los países.

Por otro lado, es importante discutir sobre las diferencias internacionales en niveles de renta o ingreso per cápita, pues habitualmente se intenta hallar respuesta a la interrogante de por qué unos países son más ricos que otros. En la actualidad, hay amplias diferencias en ingreso y producto per cápita entre los países, y dichas diferencias se traducen en que algunos disfrutan de diversos niveles de vida y posesión de riqueza material. En ese sentido, en la Tabla 3.1 se muestran los quince países que ocupan los puestos más altos del mundo en el año 2019, según tres indicadores: el PIB per cápita, el PIB total y la población.

Tabla 3.1: Los quince principales países en 2019, según tres indicadores distintos

| PIB per cápita más alto | | | Mayores economías | | Países más poblados | |
|-------------------------|------------------------|----------------------|-------------------|--|---------------------|------------------------|
| Puesto | País | PIB per cápita (USD) | País | PIB total, en millones de USD constantes de 2017 | País | Población, en millones |
| 1 | Luxemburgo | 112.941,45 | USA | 20.860.506 | China | 1.433,78 |
| 2 | Macao | 105.337,89 | China | 20.056.066 | India | 1.366,42 |
| 3 | Qatar | 103.445,13 | India | 8.945.547 | USA | 329,06 |
| 4 | Irlanda | 102.353,63 | Japón | 5.028.348 | Indonesia | 270,63 |
| 5 | Singapur | 88.619,31 | Alemania | 4.308.862 | Pakistán | 216,57 |
| 6 | Bermuda | 79.967,59 | Rusia | 4.197.223 | Brasil | 211,05 |
| 7 | Suiza | 71.831,64 | Reino Unido | 3.118.991 | Nigeria | 200,96 |
| 8 | Islas Caimán | 70.208,35 | Indonesia | 3.104.439 | Bangladesh | 163,05 |
| 9 | Emiratos Árabes Unidos | 69.753,22 | Brasil | 3.089.274 | Rusia | 145,87 |
| 10 | Brunei | 67.555,39 | Francia | 3.018.885 | México | 127,58 |
| 11 | USA | 63.393,28 | Italia | 2.508.405 | Japón | 126,86 |
| 12 | Noruega | 62.544,03 | México | 2.463.238 | Etiopía | 112,08 |
| 13 | Hong Kong | 59.244,91 | Turquía | 2.227.538 | Filipinas | 108,12 |
| 14 | Islandia | 58.658,00 | Corea del Sur | 2.090.946 | Egipto | 100,39 |
| 15 | Países Bajos | 56.051,20 | España | 1.932.679 | Vietnam | 96,46 |

Fuente: Elaboración propia (2024), sobre la base de PWT 10.01 (Feenstra et al., 2015).

Nota: Tanto Macao como Hong Kong son regiones administrativas especiales de China (SAR, Special Administrative Regions of China).

Comencemos con la Población total, que determina los países más poblados del mundo. En el año 2019, la población en un conjunto de 183 países del mundo alcanzó la cifra de 7.580,9 millones de personas, según datos disponibles en la PWT 10.01. Los quince países más poblados del mundo, como se muestra en el cuadro previo, contenían poco más de 5.000 millones de personas, es decir, dos tercios de la población. China presentó una población de 1.433,78 millones de personas, ocupando el primer lugar, seguida por la India y Estados Unidos (USA). En cuanto al PIB total, en términos reales, la economía más grande

en 2019 fue Estados Unidos, con casi 21 billones de dólares en PIB, seguido por China y la India. Posteriormente se encuentra Japón, que tiene poco menos de un cuarto de la producción total de Estados Unidos, y los primeros cinco lugares se completan con Alemania, que tiene poco más de un quinto de la producción del líder y representa la primera economía de Europa.

No obstante, el panorama es diferente en cuanto se observa el PIB en relación al tamaño poblacional, como una medida del ingreso medio en cada país. En ese sentido, el mayor nivel de desarrollo económico, según el ingreso per cápita, es ostentado por países como Luxemburgo, Macao, Qatar, Irlanda o Singapur, por ejemplo. Estados Unidos es el único país que aparece en este apartado de aquellos que tienen un mayor tamaño poblacional y según su nivel de producción total.

Con este indicador se pueden comparar los niveles de desarrollo entre países en un momento del tiempo. En la actualidad estas brechas son sustanciales. El rango de ingresos *per cápita* entre el país más rico (Luxemburgo con 112.941,5 USD por persona) y el más pobre (Burundi con 751,5 USD por persona) contempla una diferencia relativa de 150 veces el nivel de ingreso promedio.

Si bien la población es importante para contar con mayor cantidad de personas que permitan sustentar una elevada producción agregada, la cuestión más relevante es la productividad, por cuanto muchos países de gran tamaño poblacional no cuentan con elevados niveles de ingreso per cápita, como China, India, Indonesia, Pakistán o Nigeria. En adición, se debe observar qué relación existe entre el nivel de desarrollo económico y la distribución del ingreso dentro de un país. Al respecto, hay economistas como Angus Deaton, Thomas Piketty y Emmanuel Saez que sostienen que, si bien la pobreza por ingresos puede disminuir con el incremento del ingreso promedio de un país, en presencia de fuertes desigualdades en la distribución tanto de la renta como de la riqueza es posible entonces que el valor medio del ingreso por persona en un país termine ocultando amplias disparidades tanto entre países como dentro de ellos (Chancel *et al.*, 2022).

3.4. Crecimiento económico: incremento del ingreso por persona

Conforme la definición del indicador para el nivel de ingreso *per cápita*, es evidentemente entonces que el valor de la producción total (PIB) debe crecer a una tasa más alta en comparación al ritmo de crecimiento poblacional para que el ingreso medio de un país pueda incrementarse a lo largo del tiempo. Cuando esto sucede, entonces el país en cuestión está disfrutando de un ritmo de crecimiento económico positivo.

Así, el crecimiento económico es comúnmente concebido como el aumento sostenido en el tiempo del nivel de producto o ingreso real *per cápita* que disfruta una sociedad, lo cual significa que se refleja a través de la evolución del ingreso *per cápita*, definido en el punto anterior. El crecimiento es un campo de la economía viejo y nuevo a la vez (Weil, 2006). Las causas por las que unos países son ricos y otros son pobres y por las que unos crecen a un rápido ritmo y otros lentamente nunca han dejado de investigarse en economía (Weil, 2006). Principalmente, el crecimiento tiene que ver con el aumento de la productividad de una economía y este incremento significa que se mejora la eficiencia del uso de los insumos y los factores de producción: tierra, trabajo, capital y el talento o la función empresarial para generar más producto por cada unidad de insumo o factores de producción (Pozo y Ocando, 2016).

El crecimiento del ingreso, renta o producto *per cápita* de un país se mide a través de la tasa de crecimiento o variación del PIB *per cápita* a largo plazo. Matemáticamente se estima como la diferencia respecto al tiempo del ingreso *per cápita* expresado en logaritmo natural. Sea Y_{pc} el nivel de ingreso *per cápita* en el período t , y su logaritmo natural se define como y , de modo que $y = \ln(Y_{pc})$.

Entonces, el cambio respecto al tiempo en el logaritmo del ingreso *per cápita*, o lo que es igual, la diferencia entre el valor del logaritmo natural de Y_{pc} en un período concreto y su valor en el período anterior (primer rezago) arroja la variación o cambio del ingreso *per cápita*, multiplicando por cien por ciento se obtiene una medida cuantitativa de la tasa de crecimiento del ingreso *per cápita*, o simplemente del crecimiento económico:

$$\dot{y} = y_t - y_{t-1} \quad (2)$$

Donde y denota el logaritmo natural del nivel de ingreso *per cápita* en el período t , y la variable \dot{y} denota el cambio en el logaritmo natural del ingreso *per cápita*, es decir, el punto sobre la variable y significa cambio respecto al tiempo en esa variable en cuestión, que no es más que la diferencia entre su valor en el período presente menos el que adopta en el período anterior. El crecimiento económico recoge el incremento de la riqueza material de las sociedades por encima del aumento de su población.

$$\dot{y} > 0 \rightarrow gPIB_{real} > gPob_{total}$$

Discernir sobre las causas del crecimiento a largo plazo y de las diferencias en términos de desempeño entre países constituye uno de los campos en los que se centra la economía como disciplina, particularmente dentro de la macroeconomía, pero también en los estudios del desarrollo económico, después de la confluencia de ambos campos: el crecimiento y el desarrollo.

Entonces, sobre la base de lo señalado en Arndt (1981), este indicador se convirtió en el sinónimo de desarrollo económico luego de la segunda guerra mundial, siendo el objetivo de un programa de rápido desarrollo económico la reducción de la brecha en el ingreso *per cápita* entre países ricos y pobres, para lo cual el crecimiento de la producción por persona debía acelerarse.

A nivel mundial, el desarrollo histórico en general muestra que, desde 1820, la economía del Mundo presentó una espectacular trayectoria de crecimiento tanto en el PIB total como en el ingreso *per cápita* (Bolt, Timmer y van Zanden, 2014), por lo que evidentemente el nivel de vida material en la actualidad es superior al disfrutado hace uno o dos siglos atrás. En efecto, conforme se desprende del Gráfico 3.1, en 2018 el ingreso medio *per cápita* a nivel mundial representó 6,8 veces el nivel ostentado en 1920 y 13,8 veces el correspondiente al año 1820.

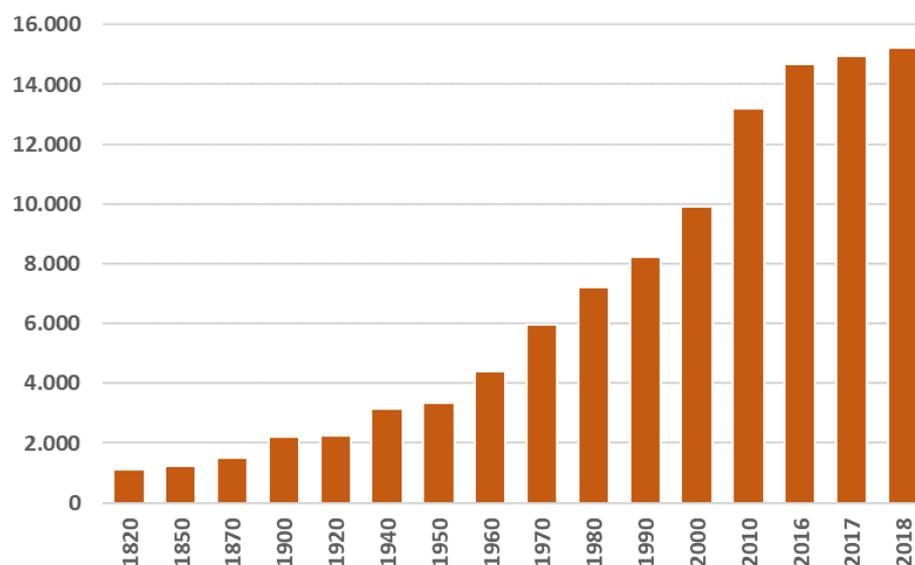


Gráfico 3.1: PIB per cápita Mundial
Fuente: Bolt y van Zanden (2020).

El crecimiento es importante porque un país que crece más deprisa alcanza, con el paso del tiempo, un nivel de ingreso o renta *per cápita* más alto, con su impacto positivo en el bienestar personal, asumiendo que el crecimiento tenga relevancia en ciertos aspectos de la dimensión social y humana del desarrollo. Es decir, el ritmo y tendencia que adopta la variable *y* ilustra la experiencia de crecimiento económico que un país puede tener en diferentes épocas. Más adelante se expondrá que las pequeñas diferencias en tasas de crecimiento entre dos economías a lo largo del tiempo se traducen en un gran efecto luego de muchos años: se amplían las brechas en renta *per cápita* relativa entre las dos economías que se contrastan, divergiendo respecto a los países ricos si la de menor crecimiento es precisamente una economía pobre.

Los principales hechos estilizados del crecimiento económico moderno revelan que tanto los niveles de ingreso *per cápita* como las tasas de crecimiento de los países varían entre ellos a lo largo del tiempo. Principalmente, existe una amplia diversidad en resultados dentro del crecimiento económico en los últimos setenta o cien años. Hay casos de milagros de crecimiento, y hay otros fracasos y desastres en los cuales el nivel de ingreso *per cápita* ostentado disminuyó en un período largo de tiempo.

De igual forma, el crecimiento económico, esto es la variación positiva del PIB per cápita, es una condición indispensable para que el desarrollo económico se active u ocurra; si la economía incurre en estancamiento o declinación del PIB *per cápita* difícilmente se pueda hablar que este desempeño estaría conduciendo hacia un escenario de desarrollo económico, aunque claramente el desarrollo no sea sólo cambios cuantitativos en la economía, pues también importan las propias condiciones de vida junto con los aspectos subjetivos y cualitativos de la vida de las personas (Gileá de Souza y Dantaslé, 2017). No obstante, hay cierto consenso que, sin crecimiento, el resto de dimensiones y objetivos del desarrollo encuentran dificultades para ser alcanzadas (De Janvry y Sadoulet, 2016).

Por poner un ejemplo de la relevancia del crecimiento en términos de su impacto en otros indicadores del desarrollo, la investigación de Smith y Haddad “establece claramente que los aumentos del ingreso nacional *per cápita* conducen a mejoras en el estado nutricional infantil. De hecho, tienen un impacto muy fuerte” (2002:71). Estos autores señalan

que sólo el crecimiento del ingreso nacional de los países entre 1970 y 1995 condujeron la mitad de la reducción total de la prevalencia de desnutrición infantil en los países en desarrollo en ese lapso. La desnutrición infantil está asociada con el 30% de las muertes infantiles (Heady, 2013), un indicador clave dentro del contexto de los países en desarrollo.

En el Cuadro 3.1 se dispone una muestra de estudios recientes que aportan evidencia empírica sobre el efecto positivo del crecimiento, en términos de su contribución a la solución de otros problemas de orden social ligados a los países en desarrollo, entre ellos, la desnutrición y la mortalidad infantil, el hambre y el crecimiento de los infantes.

Cuadro 3.1: Crecimiento y sus efectos sobre otras condiciones humanas

| Autores | Relación | Resultados clave |
|---------------------------------|---|---|
| Heady y Ruel (2022) | Crecimiento > Desnutrición aguda infantil (emaciación) | Las estimaciones sugieren que una disminución anual del 10% en el ingreso nacional aumenta la prevalencia de la emaciación moderada/grave entre un 14,4 y un 17,8%. |
| Gödecke, Stein y Qaim (2018) | Crecimiento > Hambre | Las regresiones entre países muestran que el crecimiento económico fue un determinante importante para reducir la carga del hambre. Por lo tanto, el crecimiento económico fue un determinante clave para reducir con el tiempo la carga del hambre crónica y oculta. |
| Mary (2018) | Crecimiento > Crecimiento infantil | Un aumento del 10% en el PIB per capita reduce la prevalencia del retraso del crecimiento infantil en un 2,7%. |
| Soriano y Garrido (2016) | Crecimiento > Desnutrición | Un crecimiento económico anual más rápido conduce a mayores mejoras anuales en las tasas de desnutrición. El crecimiento económico sostenido tiene un impacto positivo mayor sobre la desnutrición que el crecimiento económico a corto plazo. |
| Smith y Haddad (2015) | Crecimiento > Desnutrición infantil y retraso del crecimiento | El crecimiento del ingreso jugó un papel esencial para facilitar las reducciones en la desnutrición infantil y mitigar los retrasos de crecimiento. |
| Baird, Friedman y Schady (2011) | PIB per cápita > Mortalidad infantil | Muestran una asociación grande y negativa entre el PIB per cápita y la mortalidad infantil. Incluso, la mortalidad infantil femenina es más sensible que la mortalidad infantil masculina a los shocks económicos negativos. |

Fuente: Elaboración propia (2024), a partir de la revisión de los estudios citados.

Por su parte, es importante destacar que, para propósitos de evaluación y comparación de los resultados, se puede analizar el crecimiento económico en varios aspectos. En ese sentido, el siguiente esquema (Figura 3.1) brinda algunas dimensiones clave para brindar una narrativa o visión integral del crecimiento económico en un contexto y tiempo determinado. Todo análisis del desempeño en crecimiento se puede hacer con al menos una de las siguientes perspectivas o dimensiones: temporal, espacial, sectorial y social. Por ejemplo, los principales hechos estilizados del crecimiento mundial suelen describirse en términos de las dos primeras dimensiones, arrojando una comparativa transversal y temporal del fenómeno.

| Dimensión temporal | Dimensión espacial | Dimensión sectorial | Dimensión social |
|--|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del crecimiento considerando su evolución a través del tiempo. • Se analizan tanto las diferentes tendencias como los ciclos de crecimiento. | <ul style="list-style-type: none"> • Análisis considerando la perspectiva espacial dentro de un país, observando su distribución a nivel regional o en cualquier división subnacional. • También permite identificar el crecimiento desde una visión comparada entre países y regiones del mundo. | <ul style="list-style-type: none"> • Análisis bajo la perspectiva sectorial, es decir, de la contribución de los diferentes sectores económicos, para observar cuáles actividades impulsan el crecimiento y cuáles se mantienen rezagadas. | <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del crecimiento en términos de su impacto social, es decir, desde la perspectiva de la equidad, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. |

Figura 3.1: Análisis del desempeño en términos de crecimiento desde diferentes perspectivas
Fuente: Elaboración propia (2024).

En ese sentido, desde el ámbito espacial el Gráfico 3.2 provee una visión de la distribución de las tasas de crecimiento observadas entre los países del mundo, donde se revela toda una diversidad mundial en relación con los resultados y desempeños manifestados por los países en cuanto a crecimiento económico entre los años 1960 y 2019. El gráfico en cuestión presenta el número de países que hacen parte de cada grupo, junto con algunas naciones de referencia a modo de ejemplo en cada rango. El crecimiento más elevado corresponde a una tasa en términos *per cápita* por encima de 6% como promedio del período, que ostentó la economía de Corea del Sur en el período descrito. Dicho ritmo superó se ubicó casi cuatro puntos porcentuales por encima de la tasa de crecimiento promedio entre 111 países para 1960-2019.

También hay varios países con crecimiento entre 5,01% y 6%, que es un ritmo bastante elevado en el contexto de la historia del crecimiento para un período de casi sesenta años. Botswana, Singapur, Malta, Taiwán y Rumanía presentaron una tasa medio interanual por encima de 5% en el lapso completo desde 1960 hasta 2019. En el caso de Botswana se debe recalcar que este país recién logró su independencia en 1966, destacándose rápidamente mediante un sistema político democrático con estabilidad económica que, aunado a la abundante disponibilidad y buen uso de recursos naturales, le permitió impulsar elevados niveles de inversión en infraestructura física y capital humano⁷⁴.

⁷⁴ El trabajo de Clark-Leith (2000) recoge una exposición sobre la amplitud y profundidad del historial de desarrollo económico, político y social en este país. El crecimiento notable de Botswana ha sido un desempeño contrario a la visión plasmada por la hipótesis de la maldición de recursos naturales, bajo la cual se “acepta comúnmente que las economías con abundancia de recursos tienden a crecer menos rápidamente que las economías con recursos escasos” (Iimi, 2006: 3). En efecto, el crecimiento de este país ha sido estimulado por los recursos naturales (Corrêa y Lima, 2010), principalmente por la extracción de minerales como diamantes, ubicándose entre los principales países productores y exportadores de este rubro a nivel mundial.

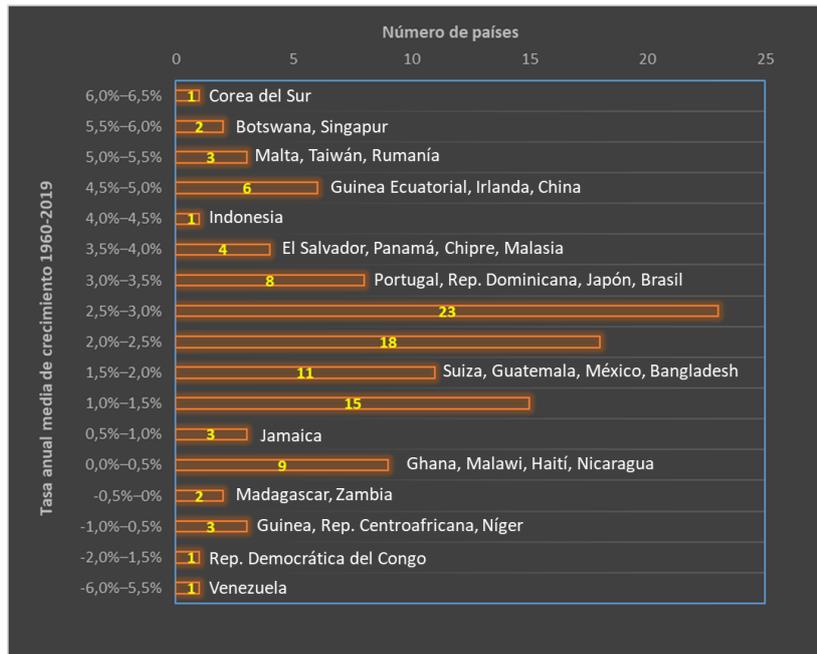


Gráfico 3.2: La distribución de las tasas de crecimiento, 1960-2019
 Fuente: Cálculos propios (2024) a partir de datos de PWT 10.01 (Feenstra et al., 2015).

En contraposición, siete países del mundo muestran un desempeño negativo en sus tasas de crecimiento promedio del lapso 1960-2019. En efecto, como se puede observar en el gráfico previo, Madagascar, Zambia, Guinea, República Centroafricana, Níger, República Democrática del Congo y Venezuela constituyen los únicos países con crecimiento negativo (colapso) en el período, con valores entre - 0,17% y - 5,57%, por lo que sus niveles de ingreso *per cápita* en la actualidad son inferiores a los que en principio tenían para el año 1960. Muchos de estos países han sufrido graves conflictos armados, guerras civiles y múltiples golpes de estado durante su historia contemporánea, como el caso de la República Democrática del Congo.

La Tabla 3.2 muestra los contrastes en relación con el desempeño económico de largo plazo, al ilustrar los primeros diez países en términos de mayor crecimiento durante el lapso 1960-2019, y la lista de los diez últimos países en el plano mundial en cuanto a la misma variable y período de tiempo.

Entre los primeros diez lugares de la clasificación destacan países de diferentes subregiones del mundo: hay dos del este asiático (Corea del Sur y Taiwán), dos del sudeste asiático (Singapur y Tailandia), uno de Europa del Este (Rumanía), uno del Norte de Europa (Irlanda), uno del Sur de Europa (Malta), uno del Norte de África (Egipto), uno del África subsahariana (Guinea Ecuatorial) y uno del Sur de África (Botswana). Corea del Sur, Taiwán y Singapur, junto con Hong Kong, conforman los denominados “cuatro milagros del este asiático” (Lucas, 1988: 5).

| Países con mayor crecimiento | | | Países con menor crecimiento | | |
|---|-------------------|------|---|---------------------|--------|
| Economía | | Tasa | Economía | | Tasa |
|  | Corea del Sur | 6,02 |  | Senegal | 0,10 |
|  | Botswana | 5,99 |  | Nicaragua | 0,10 |
|  | Singapur | 5,96 |  | Burundi | 0,07 |
|  | Malta | 5,29 |  | Madagascar | - 0,17 |
|  | Taiwán | 5,04 |  | Gambia | - 0,44 |
|  | Rumanía | 5,01 |  | Guinea | - 0,53 |
|  | Guinea Ecuatorial | 4,77 |  | Rep. Centroafricana | - 0,73 |
|  | Egipto | 4,59 |  | Níger | - 0,85 |
|  | Irlanda | 4,56 |  | R.D. del Congo | - 1,66 |
|  | Tailandia | 4,55 |  | Venezuela | - 5,57 |

Tabla 3.2: Países con mayor y menor crecimiento entre 1960 y 2019
 Fuente: Elaboración propia (2024) a partir de datos de PWT 10.01 (Feenstra et al., 2015).

Por su parte, dentro de los últimos diez lugares de la clasificación internacional hay dos países de América Latina y el Caribe y ocho se ubican en África. El crecimiento de países como Senegal, Nicaragua y Burundi fue prácticamente nulo, mientras los últimos siete países de la clasificación presentaron las tasas negativas ya mencionadas, lo que corresponde a un colapso. Estas diferencias de crecimiento se traducen en brechas a nivel de ingreso por persona y, como resultado, en términos de bienestar y calidad de vida material. Los resultados de este tipo se pueden observar, desde una perspectiva temporal, por medio del Gráfico 3.3, que recoge la evolución del nivel de PIB por persona de Corea del Sur y Venezuela.

El desempeño de Corea del Sur frente a los resultados de Venezuela es sorprendente, por cuanto inicialmente el país caribeño era hacia finales de los años cincuenta mucho más rico que su par asiático. Para 1960 el ingreso por persona en Venezuela se situó 6,4 veces por encima del nivel que ostentaba Corea del Sur en ese entonces. No obstante, el acelerado y sostenido crecimiento de la economía coreana durante seis décadas (Il y Youngsun, 2010) junto con la debacle en Venezuela conllevó una reversión de esta brecha, la cual se cerró para aproximadamente el año 1986, y a partir de entonces el ingreso *per cápita* en Corea del Sur ha sido siempre superior al de los habitantes de Venezuela⁷⁵.

⁷⁵ El caso de Corea del Sur es de los más significativos a nivel mundial en el contexto de la historia del crecimiento económico. Conforme los datos actualizados de Angus Maddison (Bolt y van Zanden, 2020), hacia el final del primer año de gobierno independiente en Corea del Sur luego de la segunda guerra mundial (1948), el ingreso por persona en USD constante de 2011 fue de 1.099 dólares, apenas 35% superior al nivel ostentado en 1820 (816 dólares). El determinante de esta transformación fue la apuesta nacional por un modelo orientado hacia la producción de bienes industriales para la exportación, en conjunto con un fuerte énfasis en la innovación (Il y Youngsun, 2010). Para ello, luego de la guerra de Corea (1950-1953), las autoridades del lado sur de la península coreana promocionaron a empresas industriales locales en sectores específicos como vehículo para estimular el crecimiento (Cha, 2008).

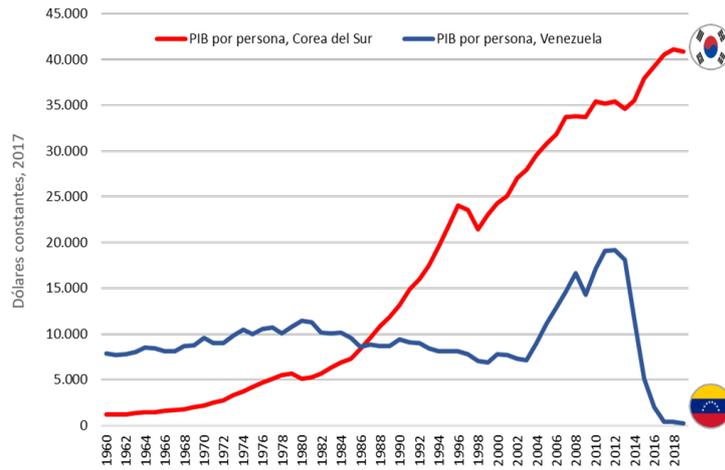


Gráfico 3.3: Corea del Sur y Venezuela, dos desempeños distintos
 Fuente: Cálculos propios (2024) a partir de datos de PWT 10.01 (Feenstra et al., 2015).

La evolución de sus niveles de ingreso *per cápita* deja dos imágenes para Corea del Sur y Venezuela. La primera, el cierre de la brecha por parte de Corea del Sur con respecto al ingreso ostentado por Venezuela hasta mediados de los años ochenta del siglo pasado. La segunda, la reversión y profundización de esta brecha entre ambos países, pero ahora invirtiendo los papeles, siendo Corea del Sur la economía rica, y Venezuela quedando rezagada respecto a aquella.

Detrás de ello se encuentran las diferencias en los ritmos de crecimiento de cada una, expuestos en la Tabla 3.2 y en el Gráfico 3.4. El ritmo de crecimiento en Corea del Sur fue consistentemente más alto que el de la economía de Venezuela en la mayor parte de años. Además, la economía surcoreana acumuló menos tasas anuales de crecimiento negativo, siendo la más aguda la observación del año 1980, seguida por la disminución de 1998 en el contexto de la crisis financiera del este asiático que, en Corea del Sur, “comenzó en noviembre de 1997 cuando los acreedores internacionales se apresuraron a retirar los préstamos que habían concedido a los bancos nacionales” (Il y Youngsun, 2010: 84).

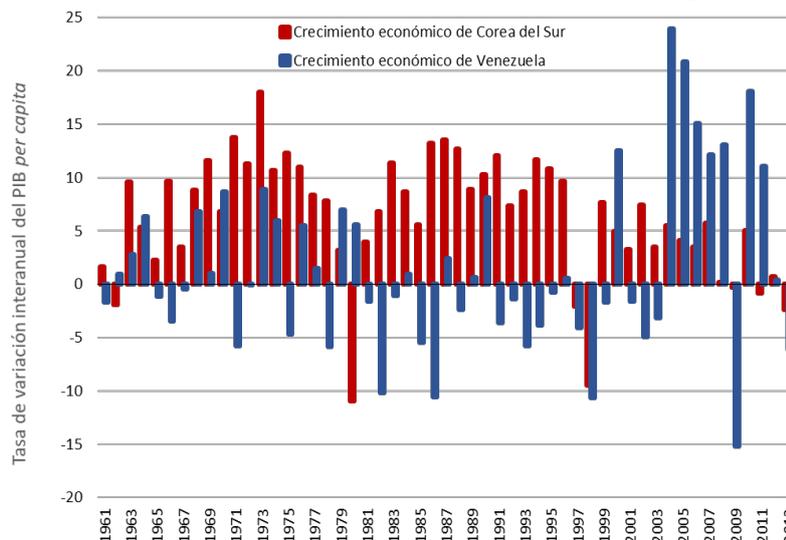


Gráfico 3.4: Tasas de crecimiento en Corea del Sur y Venezuela
 Fuente: Cálculos propios (2024) a partir de datos de PWT 10.01 (Feenstra et al., 2015).
 Nota: se muestran las tasas de crecimiento interanual para el lapso 1961-2013.

La comparativa entre el crecimiento económico de dos o más países y a través del tiempo se puede llevar a cabo sobre la base del proceso plasmado en la siguiente figura (Figura

3.2). Además del signo y la magnitud del crecimiento medio, como los ejemplos contenidos en la Tabla 3.2, otras características que se deben observar de la trayectoria del crecimiento y su comparación entre países son:

- 1) Si la tasa es positiva, diferenciar entre las distintas magnitudes, para identificar si hay un ritmo de crecimiento alto o rápido, una tasa moderada o una tasa baja (crecimiento lento);
- 2) Si la tasa promedio es negativa, evaluar si hay una tendencia a la recuperación o el crecimiento se mantiene estancado; y,
- 3) Comparar si el crecimiento observado tiene un comportamiento estable o es fluctuante y volátil, mediante la dispersión de la serie del crecimiento observado con respecto a su valor medio.

Como patrón de comparación para las características:

- 1) de signo, se contempla que la tasa promedio sea mayor que cero ($g > 0$) (crecimiento positivo) o menor o igual a cero ($g \leq 0$) (crecimiento negativo);
- 2) respecto a la magnitud, la tasa positiva puede ser alta si es mayor o igual que 5% ($g \geq 5\%$), moderada si es mayor o igual que 2%, pero menor a 5% ($2\% \leq g < 5\%$), y baja si se ubica por encima de cero, pero menor a 2% ($0\% < g < 2\%$);
- 3) con relación a la estabilidad, se verifica la desviación estándar como medida de la volatilidad de los datos del crecimiento, comparándose frente a un patrón de referencia⁷⁶; y,
- 4) en lo concerniente a la tendencia, hay dos casos: a) para los países con promedios negativos, se observa si la serie manifiesta una tendencia a la recuperación o más bien hacia el estancamiento; b) para los países con algún tipo de crecimiento positivo (alto, moderado o bajo), la tendencia en general puede ser creciente o decreciente.

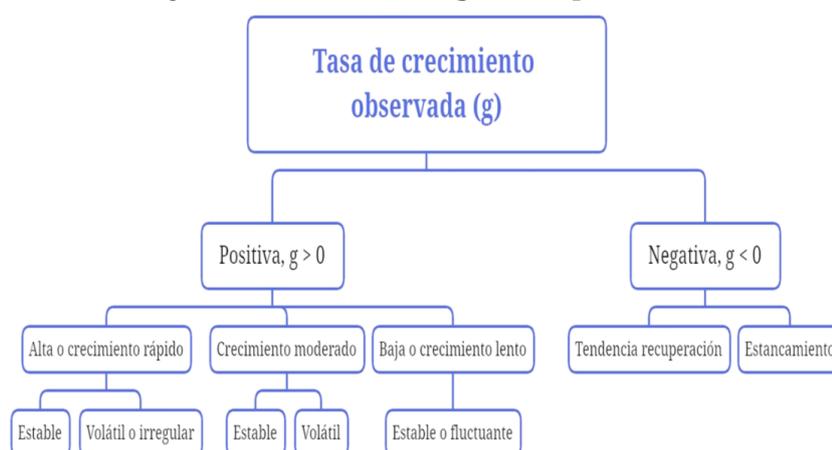


Figura 3.2: Propuesta de comparación del desempeño en crecimiento entre países y tiempo
Fuente: Elaboración propia (2024).

⁷⁶ Si la desviación estándar aumenta, entonces mayor será la dispersión y, por lo tanto, mayor volatilidad o inestabilidad (menor estabilidad) presentaran los datos de crecimiento. En caso contrario, si la desviación estándar disminuye, menor será la dispersión, indicando entonces una menor volatilidad o inestabilidad (mayor estabilidad del crecimiento). El patrón de referencia puede ser el promedio entre todas las desviaciones estándar de una muestra de países. Si una economía en concreto tiene una desviación estándar menor (mayor) al promedio de los países, se puede sostener que su crecimiento ha sido más (menos) estable.

$$g_N \leq 0\% < g_B < 2\% \leq g_M < 5\% \leq g_A$$

$$s_g = \sqrt{s^2} = \sqrt{\frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N (g_i - \bar{g})^2}$$

Donde⁷⁷ s_g es la desviación estándar del crecimiento observado para un país en un período de tiempo o la desviación del crecimiento entre un grupo de países en un momento del tiempo, s^2 es la varianza, N es el tamaño muestral de la serie de tiempo (período) o transversal (grupo de países), g_i es la i -ésima observación para la tasa de crecimiento g , y \bar{g} es la media de la tasa de crecimiento para una muestra de tiempo o de países, siendo igual a:

$$\bar{g} = \frac{\sum_i^N g_i}{N}$$

Para determinar la tendencia determinística de una serie, en este caso, la tendencia del crecimiento, la práctica consiste en extraer este componente o patrón de largo plazo de la serie observada por medio de la aplicación de métodos convencionales de filtros estadísticos. Por ejemplo, el filtro Hodrick-Prescott (HP) (Hodrick y Prescott, 1981) es uno de los métodos econométricos más utilizados en macroeconomía aplicada para extraer la tendencia de crecimiento a largo plazo de la actividad económica (Phillips y Shi, 2021).

Cuadro 3.2: Características del crecimiento observado

| Signo del crecimiento promedio | Magnitud del crecimiento | Estabilidad del crecimiento | Tendencia | Ejemplo, 1971-2019 |
|--------------------------------|--------------------------|-----------------------------|---------------|--|
| Positivo | Crecimiento alto | Estable | Creciente | Malta |
| | | | Decreciente | Singapur, Botswana, Corea del Sur |
| | | Fluctuante o volátil | Creciente | --- |
| | | | Decreciente | Guinea Ecuatorial |
| | Crecimiento moderado | Estable | Creciente | Vietnam, Rumanía, Israel |
| | | | Decreciente | China, Austria, Egipto |
| | | Fluctuante o volátil | Creciente | Malí, Islas Vírgenes |
| | | | Decreciente | Mongolia, Irán, Congo |
| | Crecimiento bajo o lento | Estable | Creciente | Estados Unidos |
| | | | Decreciente | Ecuador, México |
| | | Fluctuante o volátil | Creciente | Ruanda |
| | | | | Gabón, Arabia Saudita, Omán, Irak |
| Negativo | | --- | Recuperación | Guinea, Gambia, Nicaragua, Rep. Centroafricana, Djibouti |
| | | | Estancamiento | Madagascar, Brunei |

Fuente: Elaboración propia (2024).

Nota: en este ejemplo se utilizó una muestra para el período 1971-2019, con el objetivo de consolidar una base con un mayor número de países (157).

⁷⁷ Adaptado de Anderson, Sweeney y Williams (2012).

Respecto a los factores que subyacen detrás de estas diferencias en relación al desempeño en tasas de crecimiento, la literatura suele reseñar dos tipos de causas: 1) aproximadas; y 2) fundamentales (Pozo, 2021; Acemoglu, 2009).

Con respecto a las fuentes próximas, la Figura 3.3 plantea que el crecimiento económico depende de: 1) la acumulación de factores productivos; y 2) la productividad. En el primer caso, reflejaría la disponibilidad de capital humano y capital físico con que cuenta la economía para producir bienes y servicios. El capital humano constituye la oferta de trabajadores con habilidades, destrezas y conocimientos para realizar cierta actividad económica. Su cantidad depende de la dinámica demográfica de un país, incluyendo los flujos migratorios, mientras que la calidad de este capital se relaciona con la salud y la educación que tienen las personas en edad de trabajar que pueden formar parte del mercado de trabajo. En lo concerniente con el capital físico, constituido por los bienes de capital que permiten producir otros bienes y servicios, su acumulación depende de la inversión que realice la economía, y ello tiene que ver con la parte del ingreso que no se consume en el período corriente (ahorro).

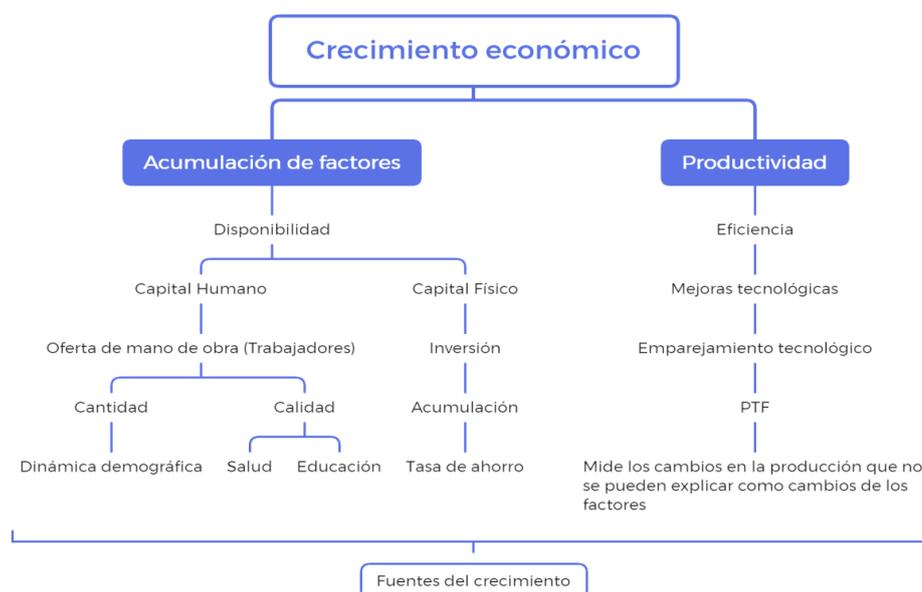


Figura 3.3: Factores que influyen en el crecimiento económico
Fuente: Elaboración de los autores (2024).

Sobre la productividad, esta viene a representar la eficiencia con la cual se utilizan los factores disponibles. La principal fuerza detrás de la eficiencia son las mejoras tecnológicas que conducen al emparejamiento a ese nivel entre una economía seguidora respecto a las economías que son líderes en este campo. Al crear o adaptar tecnologías que llevan a una mayor eficiencia en general entonces se promueve la productividad total de los factores (PTF), es decir, se logra más producto por cada unidad de factores (Pozo, 2021). Este concepto mide los cambios en el PIB que no son explicados por la acumulación factorial.

Ahora bien, los bajos niveles y crecimiento de la disponibilidad de factores y de la productividad total de estos hacen que la tasa de crecimiento económico de una nación sea baja. La cuestión por lo tanto es determinar qué hace que una economía tenga obstáculos para crecer, manifestados en forma de bajas tasas de inversión, poco o escaso capital nulo y una PTF estancada.

La respuesta es variada, y se encuentran dentro de las denominadas causas fundamentales. Estas se consolidan en lo que se denominan hipótesis que explican las diferencias en ingreso y crecimiento, las cuales condicionan el contexto sobre el que se puede desencadenar la pobreza extrema o, por el contrario, la prosperidad de las naciones. Existen cuatro hipótesis al respecto (De Janvry y Sadoulet, 2016; Acemoglu y Robinson, 2013): 1) la geografía; 2) la cultura; 3) la política económica; y 4) las instituciones. En líneas generales, Rodrik y Subramanian (2003) sostiene que no es fácil determinar qué parte de la variación internacional del nivel de ingreso puede explicar estos determinantes⁷⁸.

Si bien es obvio que es mejor crecer que no crecer o hacerlo a un ritmo bajo (más crecimiento es mejor que menos crecimiento)⁷⁹, también se debe distinguir que los datos estrictamente sobre desempeño promedio en crecimiento (signo, magnitud, estabilidad y tendencia) no ponen de relieve otras diferencias en términos de calidad de vida incluso entre aquellos países que crecieron más rápido. En ese sentido, Kuznets alega que:

“Cualquier modelo de desarrollo económico debe tener atributos particulares si quiere ser un modelo convincente y operativo. El primero de ellos es una tasa de crecimiento del PNB significativamente superior al promedio que no se ve compensada por una rápida expansión demográfica ni empañada por una sustancial desigualdad de ingresos” (198: S11).

Lo que se desprende de la cita previa es que el crecimiento no es suficiente sino mejoran las condiciones estructurales y sociales del país, es decir, que no sea sostenible, inclusivo o equilibrado. Así, dos economías pueden disfrutar de la misma tendencia de crecimiento en la dimensión económica, pero manifestar al mismo tiempo diferentes recorridos en términos de desarrollo y bienestar (impacto en el desarrollo).

Por ponerlo en contexto, veamos las diferencias entre Guinea Ecuatorial y la República de Irlanda, dos de los países que han disfrutado tasas más altas de crecimiento económico en los últimos sesenta años con la consiguiente elevación del ingreso por persona (Gráfico 3.5). Tanto el resultado de la tasa de crecimiento de Guinea Ecuatorial como la de Irlanda fueron superiores al promedio mundial en ese período, pero en el caso de la economía ecuatoguineana otras características y desempeños han, en efecto, empañado la robustez del incremento en el nivel medio de ingreso por habitante.

Por ejemplo, junto con su elevado crecimiento, la economía irlandesa logró también una transformación estructural a nivel sectorial durante este período, mientras que Guinea Ecuatorial basó su expansión de largo plazo en sectores primarios, básicamente petróleo y gas⁸⁰, oro, uranio, diamantes y otros minerales, por lo que en la actualidad algunos de sus indicadores sociales y en la dimensión humana siguen rezagados, lo cual no se corresponde con un proceso de desarrollo global de la sociedad y de la estructura económica del país.

⁷⁸ Como afirma Bandeira “en los últimos años ha habido una explosión de estudios econométricos sobre los determinantes del desarrollo económico, debido en parte a la falta de capacidad explicativa de los modelos de desarrollo económico tradicionales” (2009:355).

⁷⁹ Y es que, a tenor del último ejemplo, el alto ritmo de crecimiento ha conllevado que en la actualidad una persona de Corea del Sur cuente con un nivel de vida material superior a los de generaciones pasadas en ese mismo país, en contraste al caso venezolano que tuvo un crecimiento medio negativo.

⁸⁰ El repunte de la producción petrolera se dio a partir de 1996, luego del descubrimiento de petróleo en el campo Zafiro un año antes por parte de la transnacional Mobil (Frynas, 2004), convirtiendo a este país en un petro-estado.

Si bien el crecimiento de Guinea Ecuatorial (4,77%) fue dos décimas de punto porcentual superior a la tasa media de crecimiento de Irlanda (4,56%), la trayectoria convergente de Guinea respecto a Irlanda recién empieza a mediados de los años noventa (Gráfico 3.5), con el descubrimiento de importantes yacimientos de recursos naturales, como petróleo y gas. Además, el crecimiento ecuatoguineano tampoco fue sostenido y estable desde entonces, puesto que entre 1996 y 2012 el nivel de ingreso por persona en la economía de Guinea Ecuatorial exhibe varios retrocesos.

De hecho, luego de alcanzar un nivel máximo de 41.236,2 USD en 2012 (80% del ingreso per cápita de Irlanda para entonces), este indicador ha retrocedido durante el ciclo 2013-2019, hasta alcanzar 55% de su nivel o valor en el mencionado año 2012 y poco más de una quinta parte de lo logrado por Irlanda en 2019.

En contraposición, Irlanda ostenta no sólo un elevado crecimiento de su nivel promedio de ingreso por persona en los últimos seis decenios. Además, ha logrado importantes transformaciones de sus sectores económicos, su ritmo de crecimiento ha sido más estable y sostenido en el período considerado y pasó de ser la economía más pobre y rural de Europa a una de las más dinámicas y con mejores estándares de vida, impulsada por el crecimiento durante la década de los noventa del siglo pasado.

Para el año 2021 la canasta de exportaciones de Irlanda se concentró en servicios de alta tecnología en comunicaciones e información, productos de la industria química, electrónica, agroindustria y electrónica. Por el contrario, 89,9% de las exportaciones totales de Guinea Ecuatorial fueron de petróleo crudo y Gases de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos.

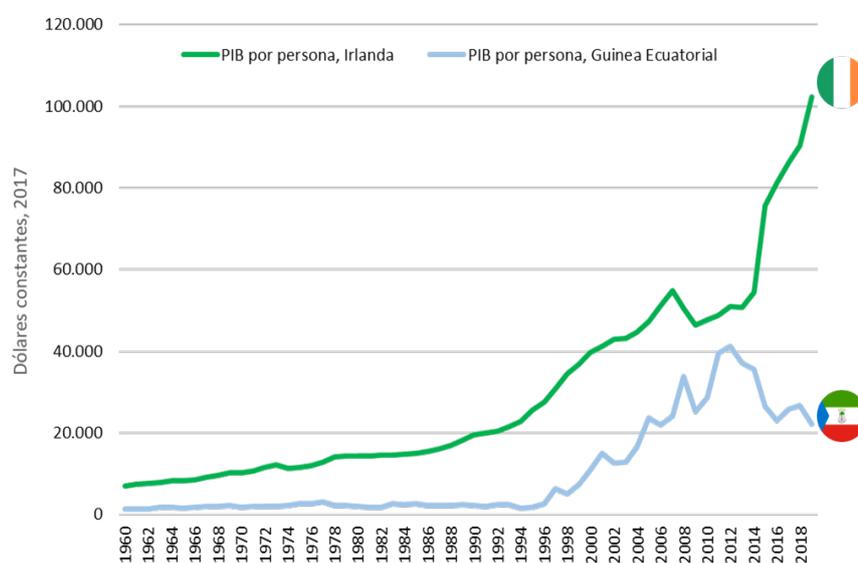


Gráfico 3.5: Irlanda y Guinea Ecuatorial, misma tendencia diferentes trayectorias de desarrollo
Fuente: Cálculos propios (2024) a partir de datos de PWT 10.01 (Feenstra et al., 2015).

En el mismo orden de ideas, el impulso del crecimiento experimentado en Irlanda se encuentra en una amplia variedad de sectores económicos con una elevada incorporación de tecnologías, mientras que en Guinea Ecuatorial la actividad de extracción de petróleo crudo y gas reporta el 61% del PIB. A nivel de indicadores sociales, tanto la pobreza y las enfermedades como la desigualdad persisten en niveles elevados en Guinea Ecuatorial (McSherry, 2006), a lo que se le suman tensiones étnicas y regionales derivadas de la mala

distribución de los beneficios del crecimiento. Mientras tanto, Irlanda es, tras años de crecimiento sostenido, una sociedad más cohesionada y el estado de bienestar mitiga los efectos de la pobreza entre las personas (Tabla 3.3).

Tabla 3.3: Una visión del desarrollo comparado entre Irlanda y Guinea Ecuatorial

| | República de Irlanda | Guinea Ecuatorial |
|--|-----------------------------|--------------------------|
| Índice de Desarrollo Humano (IDH), 2021 | 0,945 | 0,596 |
| Posición mundial en el IDH, 2021 | 8 | 145 |
| Índice de Libertad Económica, Heritage | 81,4 | 49,2 |
| Posición mundial en el Índice de Libertad Económica | 5 | 163 |
| Esperanza de vida al nacer, 2021 | 82,1 | 60,6 |
| Tasa de mortalidad, menores de 5 años (por cada 1.000) | 3,1 | 76,8 |
| Tasa de mortalidad materna, 2020 | 5 | 212 |
| Tasa neta de matrícula en educación primaria | 95,8 | 43,5 |
| Porcentaje de la población con educación terciaria, 2020 | 50,3 | --- |
| Porcentaje de la población con acceso a electricidad | 100,0 | 66,8 |

Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Banco Mundial, The Heritage Foundation, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Our World in Data. La tasa de mortalidad materna proviene de Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial, y es un estimado mediante modelo, por cada 100.000 nacidos vivos. La tasa neta de matrícula en educación primaria mide la proporción de niños matriculados en educación primaria entre la población total de niños en edad oficial de asistir a la escuela primaria. Porcentaje de la población de 25 a 65 años que ha completado o completado parcialmente la educación terciaria.

En otros ámbitos del desarrollo, como en la dimensión institucional y política, las diferencias también son evidentes. Irlanda es una democracia próspera y abierta (De Bromhead, Adams y Casey, 2021). Guinea Ecuatorial se encuentra gobernada desde el año 1979 por Teodoro Obiang Nguema Mbasogo, reelecto el 26 de noviembre de 2022 con 94,9% de los votos, siendo hoy día el líder con más años en el poder en África. Como resultado, esta nación se caracteriza por una elevada corrupción y burocracia, además de una debilidad institucional persistente y ausencia de controles y contrapesos al poder ejecutivo central⁸¹, lo que en su conjunto deriva en una economía reprimida según el marco de libertad económica (Miller, Kim y Roberts, 2021)⁸².

En conclusión, el principal criterio histórico para la medición del desarrollo económico ha sido la acumulación desde el punto de vista cuantitativo, reflejada mediante el ingreso o producto per cápita y su ritmo de crecimiento. Sin embargo, a partir de cierto momento la discusión se ha concentrado también en el aspecto distributivo de este crecimiento, principalmente si el crecimiento se traduce en logros sociales, como la reducción de la pobreza y una mejor distribución del ingreso, es decir, mejoras en las condiciones de vida de la población, cambios tecnológicos y en la estructura de la economía.

⁸¹ Cabe destacar que Obiang ascendió al poder al derrocar y ejecutar a su tío Francisco Macías Nguema, quien gobernó con mano férrea el país desde la independencia de España en 1968 hasta agosto de 1979. Wright (2008) encuentra que en regímenes autoritarios que dependen de los ingresos de los recursos naturales, el líder tiene incentivos para crear legislaturas no vinculantes que utiliza como mecanismo para sobornar y dividir a la oposición política cuando se presentan desafíos que pueden impulsar un colapso del régimen. Luego, estas legislaturas afectan de manera negativo al crecimiento económico, lo que puede en cierta forma explicar la caída de la tasa de variación del ingreso per cápita de Guinea Ecuatorial a partir de 2012. Asimismo, otra fuente potencial de inestabilidad ha sido la incertidumbre en torno a la sucesión en el liderazgo del país (Frynas, 2004).

⁸² Además, McSherry (2006) argumenta que el petróleo ha exacerbado patologías ya presentes y arraigadas en la economía política de Guinea Ecuatorial, como el autoritarismo, la inestabilidad y el conflicto civil, conllevando a un pobre desempeño en desarrollo.

Por tal razón, se han desarrollado enfoques alternativos para brindar indicadores del desarrollo económico, social y humano en áreas o aspectos que no están directamente reflejados en el nivel de ingreso por persona y su variación (Hicks y Streeten, 1979). Lo anterior también ha sido promovido por la evidencia empírica en torno a algunas experiencias bajo las cuales el crecimiento no se ha traducido en logros sociales.

3.5. Cambio estructural

El crecimiento económico debe conllevar a que una economía sea más avanzada en términos de la composición de su producción. El tránsito hacia el desarrollo debe reflejarse también en un cambio en la estructura sectorial de un país y entre sus regiones. En ese orden de ideas, para Marjanović “el desarrollo económico es un concepto complejo que, además del crecimiento económico, también comprende: cambios en la estructura económica, cambios en el área social, tecnología” (2015: 63).

Por lo tanto, los niveles de desarrollo no sólo son una consecuencia de las diferencias cuantitativas en cuanto a crecimiento entre dos países. También recobra importancia el rasgo o morfología que adopta este crecimiento, es decir, la dimensión cualitativa de la producción. De esa forma, además de cuánto se produce en un país durante un período determinado, recobra interés el qué se produce (composición sectorial de la actividad económica), emergiendo como una característica cualitativa de la economía (Marjanović, 2015).

En ese sentido, antes observamos el ejemplo entre Guinea Ecuatorial e Irlanda, dos economías que lograron ubicarse entre aquellas de rápido crecimiento en los últimos sesenta años. No obstante, la diferencia en sus patrones de crecimiento y desarrollo son palpables en la composición de sus respectivas estructuras económicas. La Tabla 3.4 resume algunos indicadores del desempeño de estos dos países. La composición sectorial del empleo arroja diferencias sustanciales entre ambas economías, principalmente, en cuanto a los recursos productivos destinados a cada sector económico.

En el proceso de desarrollo económico la composición sectorial tanto del producto como del empleo sufren una reconfiguración. Principalmente, la economía nacional pasa de ser predominantemente agraria y de bajos niveles de ingreso a una sociedad en la que el sector dominante es de alta productividad, como la industria o los servicios (Yifu-Lin, 2010). En efecto, el patrón histórico de crecimiento de Irlanda derivó en esa transición, al punto que hoy día el sector agrícola sólo emplea 4,50% del total de personas trabajando, mientras que en Guinea Ecuatorial más de la mitad de la población ocupada ejerce hoy día su actividad productiva en este sector de la economía. Es decir, a pesar del elevado ritmo de crecimiento, en Guinea Ecuatorial aún predomina la ocupación en actividades agrícolas, posiblemente de muy baja productividad⁸³.

⁸³ Esto es un rasgo que predomina en África Subsahariana. Además, se ha encontrado que el nivel de empleo laboral en el sector agrícola no parece ser lo suficientemente favorable para un alto nivel de producción agrícola entre los países subsaharianos (Ibidunni et al., 2019), es decir, mayor volumen de personal ocupado en el campo no se está traduciendo en una producción más elevada.

Tabla 3.4: Otros rasgos del crecimiento en Irlanda y Guinea Ecuatorial

| | República de Irlanda | Guinea Ecuatorial |
|---|----------------------|-------------------|
| Tasa media de crecimiento anual del PIB per cápita, 1960-2019 (%) | 4,56 | 4,77 |
| Tasa media de crecimiento anual de la población, 1960-2019 (%) | 0,94 | 2,70 |
| PIB per cápita en 1960, en USD constante de 2017 | 1.356,78 | 7.065,15 |
| PIB per cápita en 2019, en USD constante de 2017 | 22.214,05 | 102.353,63 |
| Composición sectorial del empleo (%), año 2021: | | |
| - Empleo en Agricultura, % del total de empleos | 4,50 | 55,54 |
| - Empleo en Industria, % del total de empleos | 18,80 | 13,73 |
| - Empleo en Servicios, % del total de empleos | 76,70 | 30,73 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Indicadores del Desarrollo Mundial de The World Bank y PWT 10.01.

De igual forma, el proceso de desarrollo está acompañado o se refleja en un cambio en la composición de las exportaciones, desde productos menos complejos y con mayor ubicuidad, hacia una producción más amplia y diversa, con mayor grado de sofisticación y menos ubicua, orientada hacia el sector externo. En efecto, un rasgo característico de la mayor parte de países de bajos niveles de ingreso o de países en desarrollo es la baja diversificación de sus exportaciones y, principalmente, su alta concentración en bienes primarios o materias primas con baja incorporación a las cadenas globales de valor.

Syrquin (1988) sostiene que el análisis de estructura económica en países en desarrollo, uno de los campos de análisis de la economía del desarrollo, se presenta usualmente en dos vertientes. Una de estas se centra en el conjunto interrelacionado de procesos de transformación o cambio estructural de largo plazo que se encuentra ligado con el crecimiento. La dinámica de la estructura económica proporciona una dimensión del aspecto cualitativo y, por ende, de la calidad del crecimiento y desarrollo (Marjanović, 2015). Sus principales características o aspectos de interés analítico son: la industrialización, la urbanización y la transformación agrícola. La perspectiva del enfoque es comparativa, sobre la base de información histórica y de la asociación a nivel de países entre cambios estructurales y crecimiento (Syrquin, 1988).

Como resultado, el cambio en la composición sectorial (importancia relativa) de la actividad económica a largo plazo (bien sea en términos de producción o de uso de factores) constituye el fenómeno más significativo de transformación estructural asociada al crecimiento y al desarrollo (Marjanović, 2015). En general, se piensa que conforme una economía logra mantener un crecimiento sostenido y se desarrolla, entonces el cambio estructural a largo plazo entre los tres sectores principales de una economía sigue un patrón típico (Dietrich y Krüger, 2010; Dietrich, 2011): la producción o el empleo pasa del sector primario (agricultura, pesca, silvicultura, minería) al secundario (manufactura y construcción) al terciario (servicios). La Figura 3.4 resume este proceso.

La segunda variante de análisis se sustenta principalmente en un enfoque microeconómico, “anclado en la teoría económica con poco énfasis en la historia económica o los procesos de cambio estructural de largo plazo” (Syrquin, 1988: 205). Bajo esta óptica, el análisis de la estructura económica y sus cambios se realiza considerando el funcionamiento de una economía, sus mercados, instituciones, mecanismos de asignación de recursos, generación de ingresos y su distribución, entre otros.

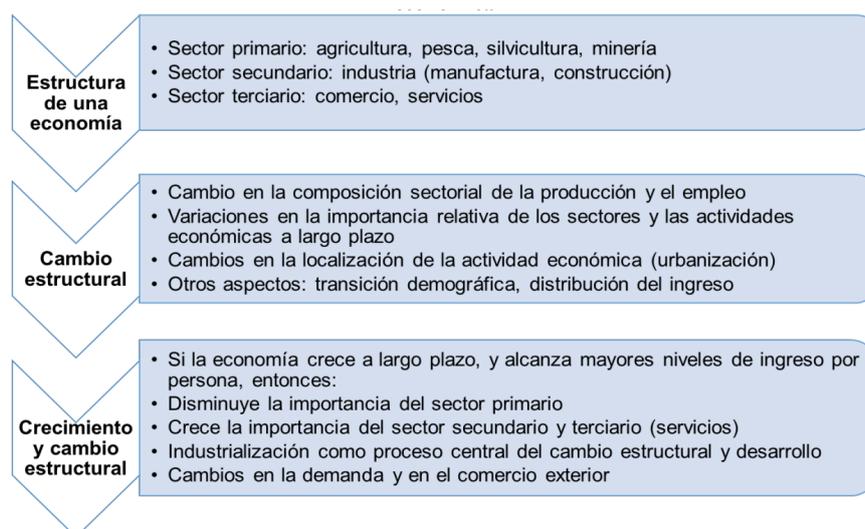


Figura 3.4: Cambio estructural como ajuste en la composición sectorial de la actividad económica
Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de Syrquin (1988).

Ahora bien, con respecto al ámbito teórico, en la literatura prevalece la opinión de que el cambio estructural en la economía ocurre si al menos (Gumata y Ndou, 2019; Dietrich, 2011):

- 1) Cambian las preferencias en la demanda;
- 2) Hay ganancias de productividad sectoriales específicas, conocida como “hipótesis de la productividad”; y
- 3) Se presentan otros choques significativos.

Con respecto a 1) y 2), prevalece la opinión de que son dos componentes opuestos (Dietrich, 2011). La primera hipótesis (cambios en las preferencias) se basa en que, a medida que aumenta el ingreso *per capita* (debido al crecimiento económico), cambian las preferencias de los consumidores (estructura cambiante de la demanda, como lo predice la ley de Engel⁸⁴). Estos cambios de preferencias determinan variaciones en la demanda de bienes y servicios, impulsando ajustes en el proceso de producción y distribución entre sectores económicos (Gumata y Ndou, 2019; Dietrich, 2011). En este contexto, una “mayor tasa de crecimiento económico aumenta la velocidad del cambio estructural” (Dietrich, 2011: 917), a través de una modificación de la demanda desde bienes sencillos o primarios hacia bienes manufacturados y servicios.

La “hipótesis de la productividad” se refleja del lado de la oferta. Esta postula que los diferentes tipos de progreso tecnológico en todos los sectores son decisivos para el cambio estructural. Los sectores con un crecimiento de la productividad inferior al promedio necesitan aumentar el insumo de mano de obra, mientras que los sectores con un crecimiento de la productividad superior al promedio pueden ahorrar el insumo de mano de obra.

⁸⁴ La Ley de Engel postula que, a medida que aumenta el nivel de ingreso de un individuo, y manteniendo constante los precios relativos entre distintos bienes, entonces disminuye la importancia relativa de la demanda de bienes inferiores, como alimentos básicos. En términos más sencillo, el porcentaje del gasto en este tipo de bienes disminuye con el incremento del ingreso.

Estos cambios en las ganancias de productividad entre sectores impulsan el crecimiento económico. Principalmente, los países que se especializan en actividades económicas de alta tecnología que son más productivas pueden disfrutar de un crecimiento más rápido frente a otros países (Fagerberg, 2000). La Figura 3.5 resume ambas hipótesis sobre la relación entre cambio estructural y crecimiento, donde se vislumbra una asociación en dos direcciones (bidireccional). En la hipótesis de la demanda el efecto va desde el crecimiento económico hacia el cambio estructural, mientras que, en la hipótesis de la productividad, la relación va desde el cambio estructural hacia el crecimiento, a través del canal de las variaciones en la productividad laboral que ocurren por el cambio en y entre los sectores⁸⁵.

En lo concerniente a la medición del cambio estructural, esto es, los cambios en la estructura sectorial, cabe destacar que la literatura empírica ha adoptado diversas formas (Dietrich, 2011). Uno de los primeros conjuntos de indicadores al respecto son los denominados Índices de Cambio Estructural (*Structural Change Indices*), que se utiliza para resumir las variaciones en la composición sectorial de la actividad económica (empleo o producción) de un país entre dos momentos en el tiempo. De estos, el más simple es el llamado Índice de Michaely (*Im*) o Índice de Stoikov (*Is*):

$$Im = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N |\Delta x_{i,t}| = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N |x_{i,t} - x_{i,t-1}|$$

Donde $x_{(i,t)}$ es la participación del empleo (ocupación) o de la producción del sector i en el total de la economía para el período t , es decir,

$$x_{i,t} = \frac{X_{i,t}}{\sum_i^N X_{i,t}}$$

Mientras que Δ representa el operador para el cambio en la variable con respecto al tiempo. Con respecto a *Im*, Dietrich sostiene que “si la estructura permanece sin cambios, el índice es igual a cero, y si el cambio en todos los sectores es máximo (lo que significa que toda la economía sufre un cambio total), entonces el índice es igual a la unidad” (2011:920). Al respecto (Gumata y Ndou, 2019):

$$Im = 0 \leftrightarrow x_{i,t} = x_{i,t-1} \forall i \in \{1, \dots, N\}$$

⁸⁵ En este caso, la variable dependiente es el crecimiento observado en la economía, mientras que el cambio estructural es el principal impulsor. Los sectores económicos contribuyen con el crecimiento por medio de dos efectos: 1) a través del crecimiento de la productividad dentro del sector específico, denominado efecto interno, y 2) ampliando su participación en los insumos agregados (efecto entre o de desplazamiento, reasignación de recursos) (Timmer y de Vries, 2008).

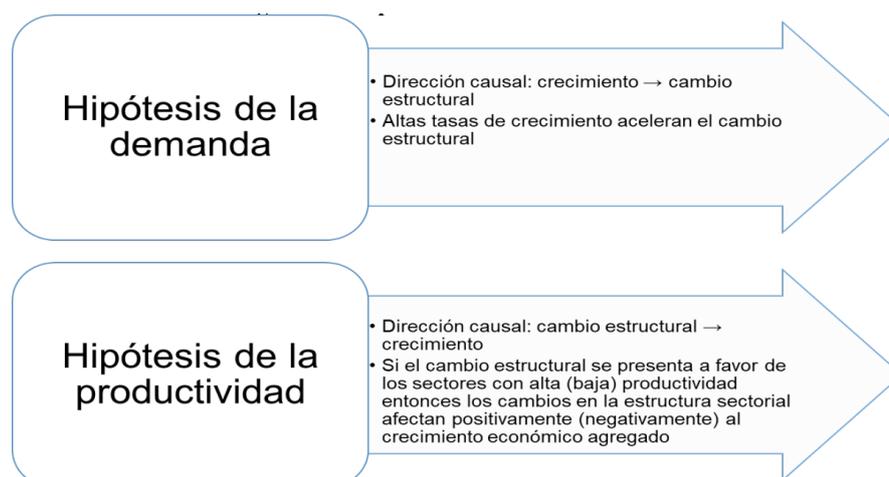


Figura 3.5: Hipótesis del cambio estructural
Fuente: Elaboración propia (2024).

Supóngase que una economía se compone de tres sectores productivos: primario (I), secundario (II) y terciario (III) (Tabla 3.5). La estructura de la economía se refleja en la composición de la producción (valor agregado) o el empleo entre estos tres sectores. Por ejemplo, supongamos que en un período t la totalidad del empleo (número de ocupados en la economía) se encuentra en el sector primario, es decir, la participación relativa del empleo en el sector I dentro del total agregado es igual a uno (1), mientras que en los demás sectores es cero (0).

Ahora bien, en el año $t+1$ el empleo cambia y el total de ocupados pasa a los sectores II y III, mientras que no hay personas ocupadas en el sector I. En específico, las proporciones del empleo ahora son de 0,5 tanto en el sector II como en el III, y de cero en el I. Los valores absolutos (VA) de estos cambios a nivel de sectores entre ambos años se suman y arrojan un valor de dos (2), que se multiplica por 0,5, conforme la ecuación Im . En este ejemplo, el Im sería igual a uno (1), reflejando un cambio estructural máximo entre el año t y $t+1$. Si la suma agregada de las variaciones sectoriales entre los dos periodos arrojan cero, entonces el Im es igual a este valor, indicando que no hay cambio estructural en la economía en cuestión.

Tabla 3.5: Ejemplo de cambio estructural según el Índice de Michaely

| Sector | Año t | Año $t+1$ | $\Delta t+1$ | VA |
|----------|---------|-----------|--------------|-----------------|
| I | 1 | 0 | -1 | 1 |
| II | 0 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| III | 0 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Agregado | 1 | 1 | --- | $\Sigma VA = 2$ |
| Im | --- | --- | --- | $2*0,5 = 1$ |

Fuente: Elaboración propia (2024).

Otro indicador conocido es el índice modificado de Lilien (Lilien, 1982). El índice de Lilien original medía la desviación estándar de las tasas interanuales de crecimiento del empleo sectorial, que explican la velocidad del cambio estructural (Zulhibri, Naiya y Ghazal, 2015). Ahora bien, Stamer (1998) modificó el índice original de tal forma que arrojase una métrica en la cual los valores altos representasen cambios estructurales rápidos y una reasignación significativa de recursos entre sectores económicos. Así, el ILM se construye de la siguiente manera:

$$ILM = \sqrt{\sum_{i=1}^N x_{i,t-1} * x_{i,t} * \left(\ln \frac{x_{i,t}}{x_{i,t-1}}\right)^2}$$

3.6. Productividad

El nivel relativo de desarrollo socioeconómico de un país es entonces típicamente caracterizado por medio del PIB o ingreso *per cápita* (Vaskis y Fortiņš, 2018). Una vía para alcanzar mayores niveles de PIB *per cápita* en un país es a través de un mejor uso de los recursos disponibles, es decir, mediante un incremento en la eficiencia de la economía. Un indicador de eficiencia es la productividad, y una de las medidas habituales de esta última lo constituye la productividad laboral, que es el valor total de la producción sobre la población ocupada (factor trabajo). En la siguiente ecuación se muestra que el nivel de producto por persona (Y/P) se puede descomponer en: 1) la productividad laboral (Y/L); y 2) la participación de la población ocupada en la población total.

$$\frac{Y}{P} = \frac{Y}{L} \frac{L}{P}$$

Ahora bien, conforme Weil (2006), el mayor crecimiento del PIB por persona proviene fundamentalmente del crecimiento de la productividad laboral. En ese sentido, este autor sostiene que, a largo plazo, el cociente de la población ocupada respecto a la total por lo general se mantiene constante o estable; por lo tanto, el crecimiento del producto por unidad de trabajador determina el crecimiento del ingreso por habitante.

$$g\left(\frac{Y}{L}\right) \rightarrow g\left(\frac{Y}{P}\right)$$

Como se pudo observar en la sección previa, según la hipótesis de la productividad, el cambio estructural determina el crecimiento económico, es decir, el incremento del PIB por persona. En ese sentido, el canal a través del cual actúa es el de las modificaciones en los niveles de productividad entre sectores. De esa forma, la productividad laboral puede descomponerse en varias fuentes del cambio estructural, mediante lo que se conoce como análisis *Shift-Share*.

$$\text{Cambio estructural} \rightarrow g\left(\frac{Y}{L}\right) \rightarrow g\left(\frac{Y}{P}\right)$$

3.7. Consumo privado

El consumo de los hogares es tradicionalmente una medida convencional de la utilidad o bienestar material de los miembros de un grupo familiar, en el sentido que lo concibe la escuela neoclásica. Según Ruperti et al. (2019), Ocando (2016) y De Gregorio (2007), el gasto de consumo es el principal componente de la demanda agregada en la mayoría de los países del mundo. En ese sentido, para el año 2019, los datos de PWT 10.01 concernientes a un total de 183 países sugieren un promedio mundial de 63% en la participación del consumo de los hogares en el PIB de estas economías en el mencionado período.

Además de su importancia como principal componente del gasto o demanda agregada y, por ende, del nivel de actividad económica y producto a corto plazo, largamente analizada en la teoría de las fluctuaciones o ciclos, el consumo privado también tiene una relación con el crecimiento y el desarrollo económico a largo plazo. De hecho, sigue siendo un parámetro de evaluación del desarrollo económico (Banerjee y Shivani, 2011), por lo que el crecimiento tanto económico como del consumo sostienen una estrecha asociación y patrones similares (Caeiro, Ramos y Huisingh, 2012).

Por un lado, un mayor nivel de ingreso per cápita significa, por lo general, mayores niveles de consumo *per cápita*, tanto, tanto en el nivel promedio como en el margen o considerando el ingreso y consumo marginal, según la teoría keynesiana tradicional del consumo⁸⁶. Además, en otro lado un mayor nivel de consumo agregado y per cápita puede repercutir en el monto de ahorro, de acuerdo con la determinación endógena de esta última variable. El ahorro es importante en la teoría del crecimiento por su relación con la acumulación de capital físico a través del gasto de inversión.

La medición contable tradicional del consumo agregado de un país es a través del gasto de consumo final de los hogares, que es el realizado por las familias residentes en bienes o servicios de consumo o uso final para la satisfacción de sus necesidades individuales o colectivas como núcleo familiar. El consumo agregado sirve como indicador del desarrollo económico sólo a través de su utilidad para la estimación del consumo per cápita, una medida del consumo por persona en un territorio para un período determinado.

Al igual que el ingreso per cápita, el consumo per cápita se estima como el cociente entre el total de gasto de consumo final de los hogares entre la población total de un país. Claro está que, si existen diferencias sustanciales en la distribución del ingreso dentro de un país, el consumo promedio per cápita no nos dice tampoco mucho sobre cómo se reparte o distribuye el gasto de consumo entre los habitantes de un país, sólo refleja un valor estadístico promedio. A pesar de lo anterior, sigue siendo una variable ligada al bienestar de las economías familiares (hogares). Atendiendo a la definición previa, el consumo per cápita es el cociente entre el consumo agregado y la población de un país, esto es:

$$C_{pc} = \frac{\text{Consumoreal}}{\text{Pobtotal}} = \frac{\text{Consumo}}{\text{Población total}}$$

La ecuación previa sirve para estimar el consumo per cápita, donde C_{pc} denota el nivel de consumo final per cápita en el período t , Consumoreal es el nivel agregado de gasto de consumo final de los hogares en la economía en el período t y Pobtotal es la población total. Al igual que el consumo agregado, el consumo por persona es una fracción del ingreso de esta.

La relación del consumo *per cápita* con el ingreso *per cápita*, y de ambas variables con la naturaleza del desarrollo económico implica una aceptación de la visión o enfoque cuantitativista y positivista de la escuela neoclásica (Gileá de Souza y Dantaslé, 2017) sobre el bienestar material derivado de la utilidad que reporta el consumo de bienes y servicios y la satisfacción de las necesidades a partir del precepto que más bienes reporta un mayor nivel de utilidad marginal y total.

⁸⁶ La propensión marginal a consumir es un concepto proveniente de la Teoría General de Keynes, y recoge la variación del consumo ante un cambio en una unidad en el nivel de ingreso.

No obstante, el indicador del consumo *per cápita* es una herramienta auxiliar que apoya a la visión del desarrollo como crecimiento, pues si aumentan los niveles de ingreso *per cápita* que disfruta una sociedad es de esperar que aumenten también los niveles de consumo que ostentan sus miembros y se presente una reconfiguración de la estructura de bienes que consume, en la que el consumo pasa de bienes básicos o de primera necesidad para la subsistencia hacia bienes manufacturados, tecnológicos o suntuarios, es decir, una canasta posiblemente de mayor opulencia.

Del mismo modo, las asombrosas diferencias de ingreso per cápita entre los países es uno de los hechos que más llama la atención en el mundo actual (Weil, 2006) y se traducen, de igual manera, en diferencias en niveles de consumo por habitante. De ahí que, la composición de la canasta de consumo de un hogar en un país pobre difiera tanto en calidad como en cantidad respecto al consumo típico del hogar en un país de ingreso elevado. Por ejemplo, se ha documentado que en África la participación del gasto de los hogares en alimentos y bebidas asciende a un tercio del gasto, y sobre pasa incluso el 40% en algunos países de ingresos bajos y medios⁸⁷ (Tule, 2019), mientras que en países ricos esta proporción suele ser más baja⁸⁸.

Por ende, otra métrica para evaluar el desarrollo económico a partir del consumo privado suele ser el gasto en alimentos como porcentaje (%) del gasto total de los hogares. En este caso, la calidad y variedad del consumo constituye una noción cualitativa del desarrollo socioeconómico de un país. La estructura del consumo permite evaluar el nivel de desarrollo de un país, siguiendo la antes comentada Ley de Engel, donde conforme un país aumenta sus niveles de ingreso promedio, entonces el porcentaje de recursos destinado al gasto en alimentos disminuye. Desde el punto de vista dinámico esto se debe reflejar en una relación inversa entre nivel de ingreso y participación del gasto en alimentos dentro del gasto total (Grzegala, 2018).

Con todo, en muchos países incluso el acceso al consumo de alimentos básicos es prohibitivo para un amplio grupo de la población, a pesar que es un elemento crucial para la sobrevivencia del ser humano (Ghufran *et al.*, 2024). En tal sentido, en países en desarrollo, a los bajos niveles de ingreso se suman debilidades en aspectos como la seguridad, calidad, inocuidad y disponibilidad de los alimentos básicos, lo cual tiene severas incidencias en el consumo calórico, el hambre y la desnutrición (Ghufran *et al.*, 2024). De ahí la relación entre consumo y otra dimensión del desarrollo como lo es la salud. Además, al tener una elevada dependencia del consumo de bienes primarios, muchos hogares en países pobres se encuentran constantemente expuestos a los choques internacionales en los precios de los alimentos⁸⁹.

⁸⁷ En tal sentido, el gasto en alimentos representa 59% del gasto total del hogar en Nigeria, 56,1% en Kenia, 49,7% en Angola y 44,2% en Uganda. Véase Share of expenditure spent on food vs. total consumer expenditure, 2021. Disponible en <https://ourworldindata.org/grapher/food-expenditure-share-gdp>

⁸⁸ Por ejemplo, en Estados Unidos la distribución porcentual del gasto anual total por categoría principal para todas las unidades de consumo arroja un promedio de 12,5% en el gasto en alimentos para el lapso 2019-2022. En ese sentido, véase Consumer Expenditures 2022, disponible en <https://www.bls.gov/news.release/cesan.nr0.htm>.

⁸⁹ El estudio de Seale, Regmi y Bernstein (2003) encuentra que la respuesta de la demanda a los cambios en los precios de los subgrupos de alimentos es mayor en los países más pobre. Además, dentro de los alimentos, la respuesta es mayor cuando cambian los precios de productos alimentarios de mayor valor, como la carne y los lácteos, y la respuesta de la demanda frente a las variaciones de precios es menor en el caso de alimentos básicos como el pan y los cereales. Esto significa que las personas de escasos recursos dentro de los países pobres rápidamente reducen su demanda y, por ende, consumo de carne y lácteos cuando los precios de estos rubros aumentan 1%. Por su parte, Ivanic y Martín (2008) demuestran que, con los incrementos en los precios internacionales de los alimentos básicos, es más usual que los hogares pobres que son consumidores netos de alimentos se vean fuertemente perjudicados, por lo que el impacto a corto plazo se traduce en aumentos de la pobreza general en los países de bajos ingresos.

En el mismo orden de ideas, la evaluación del desarrollo económico y social a partir de una mirada en el consumo también contempla indicadores de escala macro como, por ejemplo, la posesión de automóviles de pasajeros en el hogar en %, en total de hogares, y también otros a escala micro, como la proporción de los gastos de libre elección (gastos en bienes más allá de los dedicados a satisfacer las necesidades básicas) dentro del gasto total del individuo u hogar (Grzega, 2018). En resumen, algunos indicadores del consumo que permiten reflejar el grado de desarrollo de los países son:

- 1) Nivel de consumo *per cápita*.
- 2) Gasto en alimentos como porcentaje (%) del gasto total de los hogares.
- 3) Gastos de libre elección como porcentaje (%) del gasto total de los hogares.
- 4) Posesión de automóviles de pasajeros en el hogar en %, en total de hogares.

También se puede evaluar:

- 5) Proporción de la población que no puede permitirse una dieta con suficientes calorías.
- 6) Proporción de población que no puede permitirse una dieta saludable.

Otro concepto relacionado con el consumo de los hogares es el hambre. Generalmente, se refiere a la angustia y sensación física y dolorosa asociada con la falta de calorías suficientes derivada de un consumo insuficiente de este tipo de energía alimentaria (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2024). Como antes se dijo, no sólo los bajos niveles de ingreso conllevan bajos niveles de consumo. Además, estos niveles pueden ubicarse en los umbrales determinados de calorías por debajo de la cual se categoriza la situación de hambre o malnutrición de una persona.

Un indicador habitualmente empleado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura para medir el hambre o subalimentación a nivel mundial es la prevalencia de la subalimentación, que calcula el porcentaje de la población con insuficiencia de la ingesta de energía alimentaria (calorías). Este indicador está asociado con otros elementos de la dimensión salud del desarrollo, puesto que la subalimentación conduce a la malnutrición e impacta de forma negativa en la salud, el bienestar y la productividad del individuo.

3.8. Dimensiones sociales del desarrollo económico

Para Carlson (1999), las dimensiones sociales del desarrollo económico y la productividad son tan importantes como las dimensiones económicas. En esta sección se abordan algunos indicadores de referencia para las principales dimensiones sociales y humanas del desarrollo, bajo el prisma conceptual que defiende la ocurrencia de un verdadero desarrollo económico si y sólo si ocurre también un verdadero cambio social.

3.8.1. Indicadores de la dimensión salud

El mejoramiento de las condiciones de salud, bienestar y vida constituyen aspectos relevantes que reflejan el éxito o fracaso de un país o región en relación con su proceso de desarrollo económico a lo largo del tiempo. La satisfacción con la vida misma que sienten las personas tiene una estrecha relación con el nivel de ingreso *per cápita* y su crecimiento.

Cuando se vive en un país con un nivel de ingreso bajo las personas se sienten felices conforme su ingreso marginal comienza a aumentar y empiezan a tener acceso a otros bienes y servicios. Una de las cuestiones que permiten ser atendidas en el ámbito individual cuando el ingreso medio de una persona aumenta es en relación con su estado de salud y calidad de vida física, mental y social, así como el acceso a servicios de salud cuando se requieran y el combate a enfermedades evitables.

Desde el ámbito de lo agregado, el éxito de un país en la producción de riqueza material se ve, en promedio, reflejado en mejoras importantes en indicadores que recogen dimensiones como el nivel y grado de salud que disfrutan sus habitantes. Aunque también hay visiones que difieren. Por ejemplo, Deaton (2015) sostiene que la contabilidad de la evaluación de la vida capta aspectos importantes de esta más allá del ingreso, lo que conlleva a un argumento en contra de la excesiva confianza en el ingreso medio como medida habitual para reflejar el grado de desarrollo. Además, un país que aspira alcanzar metas en torno al crecimiento económico requiere contar con una población sana para sostenerse (Carlson, 1999).

En cierta forma el progreso material de la humanidad se puede representar como el escape de la pobreza y la muerte para muchas personas a lo largo de la historia moderna (Deaton, 2015). Como se dijo en otra parte, a pesar que África sigue siendo el continente más pobre y sus indicadores de salud y esperanza de vida siguen siendo críticos, también es cierto que sus resultados son mejores a los del mundo en general hace tres o cuatro siglos atrás.

Donde se ha reflejado el progreso material de la humanidad en promedio ha sido en los indicadores típicos de la dimensión salud, con los cuales se miden los logros en este campo. De hecho, Deaton sostiene que la salud es el punto de partida para analizar y juzgar el bienestar (2015). En tal sentido, para este autor, los estándares de vida han aumentado varias veces, la duración de la vida por lo menos se ha duplicado y ahora la gente vive una vida más plena y mejor que nunca antes (Deaton, 2015). De igual modo, en el ámbito global en promedio, el progreso económico y material de las sociedades trajo consigo un descenso, que todavía continúa, en la tasa de mortalidad de niños y adultos, y un incremento sustancial en el índice de coeficiente intelectual de las personas.

Los aspectos relacionados con la dimensión salud del desarrollo económico se pueden recoger con unos indicadores básicos del estado de salud, los servicios prestados y la incidencia de las enfermedades. El bienestar incluye el bienestar físico, psicológico y social, representado por la salud y la felicidad subjetiva de los individuos y las sociedades. Para tomar en cuenta el bienestar físico se puede considerar el siguiente indicador de salud, llamado Expectativa de Vida al Nacer (Esperanza de Vida), EVN, que se mide típicamente en número de años.

En ese sentido, la EVN indica la cantidad de años que viviría un recién nacido si los patrones de mortalidad (tasa de mortalidad) vigentes al momento de su nacimiento no cambian a lo largo de la vida del infante. De esa forma, cuando se reduce la mortalidad en todas las edades y, principalmente, en menores de cinco años, entonces la EVN seguiría en aumento y se alcanzarían mayores niveles de longevidad. El Gráfico 3.6 refleja los años de esperanza de vida promedio en el Mundo entre 2000 y 2019.

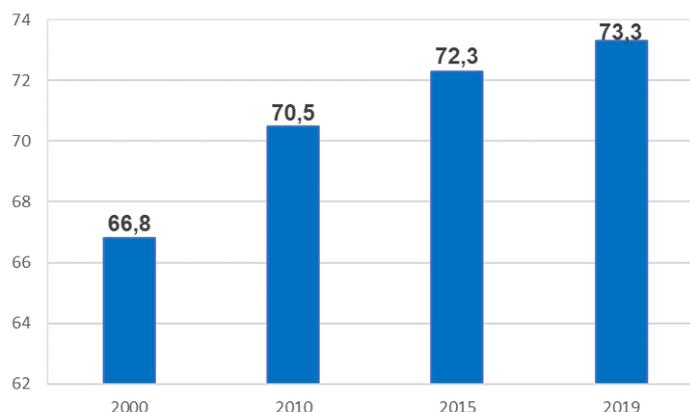


Gráfico 3.6: Expectativa de vida al nacer, Mundo

Fuente: Organización Mundial de la Salud.

La EVN cambia a lo largo del tiempo y difiere entre países⁹⁰ debido a factores biológicos, sociales, económicos y políticos. Entre los factores biológicos destaca la nutrición y los hábitos alimenticios; entre los factores sociales se pueden señalar el nivel educativo y cultural de la sociedad, la desigualdad socioeconómica y el estilo de vida, así como los índices de violencia; entre los factores económicos, principalmente el nivel de ingreso *per cápita* y estándar de vida, pero también el acceso a recursos y oportunidades y a una óptima infraestructura de servicios públicos, como el acceso a agua potable y saneamiento; finalmente, los factores políticos se reflejan en aspectos tales como las políticas públicas de salud, maternidad y niñez, así como el sistema de seguridad social para la vejez⁹¹.

En el mismo orden de ideas, una medición de las mejoras y progresos en bienestar físico de las poblaciones, aparejado por supuesto con el proceso de desarrollo económico, es la Tasa de Mortalidad Infantil (en infantes menores de 5 años). Esta refleja la probabilidad, por cada 1.000 nacidos vivos, que un recién nacido muera antes de cumplir cinco (5) años de edad. Este es un indicador de referencia dentro del diagnóstico y la evaluación del grado de desarrollo porque detrás de la mortalidad infantil se encuentran causas relacionadas con el contexto de vida de las personas, como las condiciones del parto, enfermedades respiratorias como la neumonía, y otras como la diarrea y el paludismo. Estas causas son en su mayoría evitables y tratables (Organización Mundial de la Salud, 2020).

También se puede evaluar el desarrollo mediante indicadores relacionados con la Tasa de Mortalidad Materna, es decir, la probabilidad que una mujer fallezca durante el embarazo, el parto o en los 42 días siguientes a la terminación⁹², así como la Tasa de Mortalidad en los años de juventud adulta, una época de la vida en la que usualmente muy pocos mueren, pero que se puede disparar en países azotados por pandemias como el VIH o el Ébola o entre aquellos signados por niveles elevados de consumo de drogas y alcohol, violencia interpersonal y conflictos sociales.

⁹⁰ Incluso entre países ricos. Por ejemplo, la EVN en Estados Unidos se ubica por debajo de la media de la Unión Europea (UE), mientras que en Australia, Canadá y Japón es superior a la media de la UE (Raleigh, 2019).

⁹¹ “Hoy vivimos más tiempo porque nuestra salud y la atención médica han mejorado”, en palabras de Venki Ramakrishnan, Premio Nobel de Química en el año 2009 (BBC, 2024).

⁹² Se expresa en número de mujeres por cada 100 mil nacidos vivos, y sólo se contabiliza aquellas defunciones debido a complicaciones del embarazo, parto o cuidado posterior, no aquellas por causas accidentales (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2024).

Otro indicador relevante en torno al estado de la salud, enfocado de modo particular en la población infantil, es brindado por el Banco Mundial y la Organización Mundial de la Salud (OMS) y se denomina Prevalencia de Desnutrición, como peso para la edad (% de niños menores de cinco años), es decir, el porcentaje o porción de niños menores de cinco años con desnutrición (no tienen el peso esperado para su edad). La Prevalencia de la Desnutrición en la niñez es el porcentaje de niños menores de cinco años de edad con un peso para la edad correspondiente más de dos desviaciones estándar por debajo de la mediana de la población internacional de referencia de entre 0 y 59 meses de edad, y se encuentra estrechamente relacionado con las condiciones de vida, sobre todo la seguridad alimentaria y nutricional.

Existen fuertes vínculos, que actúan en ambas direcciones, entre el estado de la salud y el crecimiento y desarrollo económico de los países. Una sociedad con mayores niveles de ingreso tiene acceso a una amplia gama de bienes y servicios, y su canasta representativa de consumo incluye más y mejores alimentos. A su vez, el consumo de mejores alimentos, sobre todo en la edad infantil, se encuentra asociado con aumentos en la estatura promedio de la población, un mejor desarrollo cerebral y una mejora global en la salud en edad adulta. Mientras tanto, “la gente que sufre privaciones en términos de estándares de vida material es también la gente que generalmente sufre de privaciones en términos de salud” (Deaton, 2015).

El Cuadro 3.3 (Indicadores de la salud) resume los principales indicadores del estado de salud, es decir, que proveen principalmente una visión general de los resultados obtenidos por los países en cuanto a la situación de salud de sus poblaciones. Además, se mencionan algunos indicadores que, mediante un enfoque centrado en el costo, la disponibilidad y accesibilidad a los servicios de salud, se concentran en la subdimensión de los servicios sanitarios disponibles para la población.

Entre estos indicadores, se destacan: Densidad estimada de profesionales de la salud (médicos, personal de enfermería) por cada 10 mil habitantes; Porcentaje de la población que tiene acceso a servicios de salud o atención médica gratuita (cobertura); Gastos en salud, como porcentaje del PIB; Gastos en salud, como porcentaje del gasto del gobierno; Gastos *per cápita* en servicios de salud; y Percepción del servicio por parte de la población.

Respecto a la calidad y eficiencia de los servicios de salud, estos indicadores también son relevantes para evaluar la dimensión salud dentro del desarrollo, y entre ellos resaltan los siguientes: Tasa de supervivencia; Tasa de complicaciones; Costo por paciente; Duración de la estadía hospitalaria; y Porcentaje de reingresos de pacientes crónicos en los 3 meses luego del alta.

En el aspecto específico de la eficiencia del servicio de salud en un país, cabe destacar que esta forma parte de la denominada “Triple Meta” de todo sistema de gestión público de salud, que contempla mejores resultados, mejor percepción del servicio y atención de salud y una reducción de los costos por paciente (Berwick, Nolan y Whittington, 2008; García, Mira y Guilabert, 2014).

Cuadro 3.3: Indicadores de la dimensión salud

| Subdimensión | Enfoque | Indicadores |
|-----------------------|--|--|
| Estado de la salud | Resultados | <ul style="list-style-type: none"> - EVN - Tasa de Mortalidad infantil - Tasa de Mortalidad en menores de cinco años - Tasa de Mortalidad materna - Tasa de Mortalidad en los años de juventud adulta - Tasa de mortalidad por cada mil habitantes - Prevalencia de Desnutrición o bajo peso |
| Servicios de la salud | Costo, disponibilidad y accesibilidad a los servicios de salud | <ul style="list-style-type: none"> - Densidad estimada de profesionales de la salud (médicos, personal de enfermería) por cada 10 mil habitantes - Porcentaje de la población que tiene acceso a servicios de salud o atención médica gratuita (cobertura) - Proporción (%) de camas hospitalarias públicas - Razón del número de camas hospitalarias por habitante - Gastos en salud, como porcentaje del PIB - Gastos en salud, como porcentaje del gasto del gobierno - Gastos per cápita en servicios de salud - Percepción del servicio de atención por parte de la población |
| | Calidad y eficiencia | <ul style="list-style-type: none"> - Tasa de supervivencia - Tasa de complicaciones - Costo por paciente - Duración de la estadía hospitalaria - Tiempo de espera del paciente por un proceso - Porcentaje de reingresos de pacientes crónicos en los 3 meses siguientes a un alta |
| Enfermedades | Prevalencia e incidencia | <ul style="list-style-type: none"> - Tasa de mortalidad por tuberculosis - Tasa de prevalencia de enfermedades crónicas (diabetes, la hipertensión o la enfermedad cardíaca) - Tasa de morbilidad |

Fuente: Elaboración propia (2024).

3.8.2. Indicadores de la dimensión educación

La educación universal es otra de las dimensiones en las que se ha manifestado el progreso y bienestar de la humanidad en los últimos 250 años de historia, por lo que ha sido considerado como un derecho humano en la Declaración de Persepolis (Irán) de la reunión de la *International Symposium for Literacy del año 1975* (Greaney, 1993). Una sociedad desarrollada es, por lo general, una sociedad educada. Como consecuencia, es obligatorio considerar los avances en materia de educación de la población como indicador o referencia de los logros del desarrollo económico. La educación, junto con la salud, representan los principales ingredientes en la formación del capital humano involucrado en el proceso productivo.

Uno de los indicadores básicos con los que se mide la dimensión educación y, por lo tanto, la calidad de vida de las personas y de la sociedad es la Tasa de Alfabetización de adultos (mayores de 15 años), que corresponde al porcentaje de la población mayor de 15 años que es capaz de leer, escribir y comprender un texto sencillo y corto sobre su vida

cotidiana. Además, considera también habilidades aritméticas básicas; es decir, el término “alfabetización” incluye también habilidades asociadas a la capacidad de hacer cálculos matemáticos sencillos.

Para calcular este indicador se divide el número de personas alfabetizadas mayores de 15 años por la población del correspondiente grupo etáreo y se multiplica por 100, brindando entonces una visión del estado de la educación en un país o territorio. Según la Unesco (2009), altas tasas de alfabetismo (o bajas tasas de analfabetismo) sugieren la presencia de un sistema eficaz de educación primaria.

Además, otras características educativas se reflejan mediante el Nivel de Escolaridad, que expone el porcentaje de la población que ha alcanzado, por ejemplo, el nivel de educación primaria, secundaria y terciaria, o también el nivel educativo de la población de 25 años y más. Otros indicadores escolares están relacionados con aspectos tales como:

- 1) la matrícula y cobertura (tasa neta de ingreso en el primer grado de primaria; tasa neta de matrícula; tasa específica de matrícula por edad);
- 2) la asistencia (tasa de asistencia por edad escolar);
- 3) la evasión (niños no escolarizados; tasa de abandono por grado);
- 4) la repetición (tasa de repetición por grado; porcentaje de repetidores); y
- 5) el acceso a las universidades, reflejado mediante el número de estudiantes de educación terciaria por cada 100.000 habitantes; que en su conjunto se consideran variables *proxis* de la accesibilidad, eficiencia y difusión educativa entre la población.

También se puede evaluar los recursos, tanto financieros como humanos, destinados a la educación por parte las autoridades públicas. En cuanto a recursos financieros, se puede considerar el gasto público en educación como porcentaje del PIB y el gasto público en educación como porcentaje del gasto público total, el gasto en educación medido en términos *per cápita*, la distribución del gasto en educación por niveles educativos, y también ha cobrado importancia el gasto en Investigación y Desarrollo como porcentaje del PIB. Con relación a los recursos humanos en la educación, se puede mencionar como indicador de referencia el número de estudiantes por docente.

3.8.3. Pobreza y distribución del ingreso

El crecimiento económico es importante para la prosperidad de las naciones. La expansión de la producción agregada de bienes y servicios permite que aumente a mayor ritmo el nivel medio de ingreso *per cápita*, si el incremento de la producción supera al crecimiento poblacional en un período determinado. Sin embargo, como antes se observó, el producto *per cápita* es una medida del ingreso promedio de un país, que dice cuánto es el ingreso que disfruta cada habitante de una sociedad, pero no refleja el grado de distribución del ingreso generado en la actividad económica, otra de las dimensiones asociadas a la calidad de vida y al desarrollo de la sociedad.

Autores como Smeeding y Rainwater (2022) plantean que el ingreso *per cápita* es el criterio más útil desde el marco macroeconómico para esbozar el estado de la distribución internacional del ingreso, mediante el análisis entre países, y la comparación de los niveles de vida y bienestar económico a través de un valor resumen. No obstante, este enfoque no provee una visión de la distribución del bienestar a lo interno de un país, es decir, “ignora

la distribución del ingreso entre los hogares dentro de los países” (Smeeding y Rainwater, 2022: 2).

De esa forma, es importante que aumente el PIB *per cápita*, pero también cómo se da a lo interno de una nación la distribución de la riqueza y de los ingresos adicionales generados mediante el crecimiento económico, el cual sería valioso si en efecto se traduce en una mejora en la calidad de vida de las personas y en una contribución al bienestar de toda la sociedad. Al respecto, para Bereznicka y Pawlonka (2018), la prosperidad económica, como parte de la prosperidad social, contempla tanto el crecimiento de la riqueza como su distribución equilibrada entre la población. La eficiencia en ausencia de equidad conlleva que la visión o enfoque del bienestar de las personas a partir de la medición del ingreso o producto per cápita siga en la actualidad recibiendo importantes críticas, dado que puede coexistir un acelerado crecimiento con exclusión social de ciertos grupos de la población.

El Producto Interno Bruto (PIB) es la medida más usada para cuantificar el valor de la actividad económica en un período de tiempo determinado, pero no recoge aspectos valiosos de la sociedad como la igualdad en el ingreso o la riqueza, así como la tasa de pobreza y el número de personas que aún luchan por sobrevivir un día con ingresos por debajo de lo que cada país considera su límite de pobreza o de lo que representaría el costo de unidades mínimas de consumo para la subsistencia.

Dicho lo anterior, es necesario resaltar que las condiciones asociadas al desarrollo económico exigen una mirada a indicadores que envuelvan a la dimensión socioeconómica del fenómeno. En este punto se definen las dimensiones de la distribución del ingreso y la pobreza, y se identifican ciertos indicadores disponibles para caracterizar el perfil o desempeño de los países en estos campos.

Con respecto a la pobreza general, esta cuenta con diversas manifestaciones, como la falta de ingresos y recursos productivos suficientes para garantizar medios de vida sostenibles; hambre y desnutrición; mala salud; acceso limitado o falta de acceso a la educación y otros servicios básicos; aumento de la morbilidad y mortalidad por enfermedades; falta de vivienda y vivienda inadecuada; entornos inseguros; y discriminación y exclusión social. También se caracteriza por una falta de participación en la toma de decisiones y en la vida civil, social y cultural (United Nations, 1995).

Conforme United Nations (1995) en su Programa de Acción de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social del año 1995, se estableció el concepto de pobreza absoluta como “una condición caracterizada por una grave privación de las necesidades humanas básicas, incluidos alimentos, agua potable, instalaciones sanitarias, salud, vivienda, educación e información. Depende no sólo de los ingresos sino también del acceso a los servicios”. Estas carencias de recursos económicos y productivos son, en su conjunto, una importante causa de la exclusión social (Marlier y Atkinson, 2010) y suelen conducir a la perpetuación intergeneracional de la pobreza (De Schutter et al., 2023).

En esa línea, Gileá de Souza y Dantaslé (2017) alegan que la pobreza es un fenómeno multidimensional y multifacético, y puede ser analizada sobre varios aspectos o factores impulsores (falta de ingresos, acceso limitado a servicios esenciales como educación, atención sanitaria y nutrición, malas condiciones de vivienda y malas perspectivas de empleo). Uno de ellos es la insuficiencia de la renta o ingreso disponible para la adquisición de una cesta mínima de productos de consumo y servicios básicos. Así, dos medidas usuales que corresponden a la percepción de la pobreza desde la óptica unidimensional o exclusiva de

la falta o carencia de un nivel establecido de ingresos o recursos monetarios son la tasa de pobreza de 1,90 US\$ diarios y la tasa de pobreza según la línea de pobreza nacional.

Con respecto a la tasa de pobreza o tasa de incidencia de la pobreza de 1,90 US\$ diarios (PPA 2011), este indicador muestra el porcentaje de la población viviendo con menos de 1,9 US\$ al día a precios internacionales del año 2011, según lo estipulado por el Banco Mundial. Por su parte, para la medición también se puede emplear el indicador tasa de incidencia de la pobreza, según la línea de pobreza nacional (% de la población). La tasa de pobreza nacional es el porcentaje de personas que vive debajo de la línea de pobreza nacional. Según el Banco Mundial, las estimaciones nacionales se basan en estimaciones de subgrupos ponderados según la población, obtenidas a partir de encuestas de los hogares. La línea de pobreza nacional desde luego varía entre países.

Para Ravallion (2012), el creciente nivel de vida promedio ha llevado a muchos países en desarrollo a replantearse qué significa ser considerado pobre. Por ejemplo, la línea de pobreza de un país con niveles altos de ingreso, como Uruguay, es mayor que la línea concebida para Chad, uno de los países con menores niveles de ingreso per cápita del mundo en la actualidad. Conforme los países crecen y obtienen un mayor nivel de ingreso per cápita, sus gobiernos responden incrementando la línea de pobreza nacional, esto es, el nivel de ingreso por debajo del cual se considera que una persona es pobre.

Entonces, como regla general los países más ricos también suelen utilizar líneas de pobreza más altas (Ravallion, 2012). Las líneas de pobreza construidas por la mayoría de los países ricos se basan en el concepto de pobreza relativa. Las líneas relativas se fijan como una proporción constante de la media (o la mediana) de consumo de los hogares o del ingreso por persona (o adulto soltero equivalente) específica de un país o un año. De este modo, conforme aumenta el nivel de ingreso *per cápita* del país, como causa del crecimiento económico, entonces la línea aumenta también, brindando otra óptica en las evaluaciones de los avances contra la pobreza, y del rol del crecimiento económico para reducir dicha problemática. En cualquier caso, Cypher y Dietz (2009), por ejemplo, defienden que la solución más fuerte para la obtención de una rebaja sostenida en la pobreza es el incremento en la producción, el empleo y los ingresos que beneficie a los hogares pobres.

Atendiendo a las múltiples facetas que adopta la pobreza, en concreto, para consolidar un valor que refleje las diferentes necesidades que coexisten alrededor del fenómeno, se ha propuesto también el denominado Global Multidimensional Poverty Index (Índice de Pobreza Multidimensional Global, IPM global). Este indicador es construido por la Iniciativa de Oxford sobre Pobreza y Desarrollo Humano (*Oxford Poverty and Human Development Initiative*, OPHI) de la Universidad de Oxford, Reino Unido, y tiene un alcance para cien países en desarrollo a nivel mundial.

En esencia, el IPM global se compone de tres dimensiones (salud, educación y niveles de vida) y diez indicadores. Cada dimensión tiene la misma ponderación (un tercio) y cada indicador dentro de una dimensión también tiene la misma ponderación (Alkire, Kanagaratnam y Suppa, 2023). Al respecto, como se puede observar en el Cuadro 3.4, el IPM global mide la pobreza partiendo de las privaciones que tiene un hogar o persona en términos de salud, educación y niveles de vida, lo que constituye una evaluación del fenómeno que complementa las medidas tradicionales unidimensionales.

Según Alkire, Kanagaratnam y Suppa, “en el IPM global, una persona se identifica como pobre multidimensional o pobre en el IPM si sufre privaciones en al menos un tercio

de los indicadores ponderados del IPM” (2023: 4). De la misma forma, se puede estimar la intensidad de la pobreza multidimensional a través del porcentaje de privaciones que el individuo está presentando en el conjunto de indicadores. Este indicador tiene como principal ventaja que permite identificar las privaciones concretas que pueden tener los distintos hogares y personas dentro de un país, y hacer comparaciones entre países (UNDP, 2023). En la actualidad, hay 1.100 millones de pobres en el mundo, de los cuales 485 millones de personas pobres viven en pobreza extrema en 110 países y experimentan entre el 50% y el 100% de las privaciones ponderadas del IPM global. La mayor parte de todos los pobres (84%) viven en zonas rurales de estos países.

Cuadro 3.4: Composición del IPM global

| Dimensión de pobreza (ponderación de la dimensión) | Indicador | Ponderación del indicador |
|--|---------------------------|---------------------------|
| Salud (1/3) | Nutrición | 1/6 |
| | Mortalidad infantil | 1/6 |
| Educación (1/3) | Años de escolaridad | 1/6 |
| | Asistencia a la escuela | 1/6 |
| Nivel de vida (1/3) | Combustibles para cocinar | 1/18 |
| | Saneamiento | 1/18 |
| | Agua potable | 1/18 |
| | Electricidad | 1/18 |
| | Alojamiento | 1/18 |
| | | 1/18 |

Fuente: Alkire, Kanagaratnam y Suppa (2023).

Como se puede observar en el cuadro previo, en la dimensión salud de la pobreza multidimensional destaca un indicador asociado con la nutrición de las personas. Como se sabe, una situación de desnutrición o carencia de nutrición (que incluye deficiencias de calorías, energías, proteínas, vitaminas y minerales esenciales) se puede deber, entre otras razones, a la poca alimentación y a la incidencia del hambre que predomina en un hogar o para una persona. Para el ámbito concreto del hambre, existe un indicador denominado Índice Global del Hambre (IGH) (*Global Hunger Index*), el cual refleja diferentes manifestaciones de esta problemática tanto entre países como a lo largo del tiempo. Esta herramienta se encuentra disponible anualmente desde el año 2006.

La puntuación del IGH de cada país se calcula a partir de una fórmula que combina cuatro indicadores que, en conjunto, captan la naturaleza multidimensional del hambre (Global Hunger Index, 2023):

- 1) Subalimentación: la proporción de la población cuya ingesta calórica es insuficiente.
- 2) Retraso en el crecimiento infantil: la proporción de niños y niñas menores de cinco años que tienen una estatura baja para su edad, lo que refleja una desnutrición crónica.
- 3) Emaciación infantil: la proporción de niños y niñas menores de cinco años que tienen bajo peso para su estatura, lo que refleja una desnutrición aguda.

4) Mortalidad infantil: la tasa de mortalidad de los niños y niñas menores de cinco años, en parte, un reflejo de la mezcla fatal de nutrición inadecuada y ambientes insalubres.

El cálculo del IGH consta de un proceso de tres pasos o etapas. En la primera, se definen los valores para los cuatro indicadores: subalimentación, retraso en el crecimiento infantil, emaciación infantil y mortalidad infantil. En una segunda instancia, cada uno de estos indicadores son transformados en lo que se denomina puntuaciones estandarizadas, conforme la siguiente regla (Cuadro 3.5):

Cuadro 3.5: Fórmulas de estandarización en el IGH

| | | |
|--|---------|---|
| Prevalencia de subalimentación | x 100 = | Valor estandarizado de subalimentación |
| 80 | | |
| Tasa de retraso en el crecimiento infantil | x 100 = | Valor estandarizado de retraso en el crecimiento infantil |
| 70 | | |
| Tasa de emaciación infantil | x 100 = | Valor estandarizado de emaciación infantil |
| 30 | | |
| Tasa de mortalidad infantil | x 100 = | Valor estandarizado de mortalidad infantil |
| 35 | | |

Fuente: Adaptado de Global Hunger Index (2023).

Como se puede observar en el cuadro previo, cada indicador es dividido en términos de unos valores llamados umbrales de estandarización. De acuerdo con Global Hunger Index, “el umbral de subalimentación es 80%, basado en el máximo observado de 76,5%; el umbral de emaciación infantil es 30%, basado en el máximo observado de 26,0%; el umbral de retraso en el crecimiento infantil es 70%, basado en el máximo observado de 68,2%; y el umbral de mortalidad infantil es 35%, basado en el máximo observado de 32,6%. Aunque los umbrales se establecieron originalmente sobre la base de los valores máximos observados entre 1988 y 2013, que abarcan 25 años de datos disponibles antes del proceso de revisión metodológica, estos valores no se han superado desde entonces” (2023: 38).

Finalmente, el tercer paso consiste en agregar las puntuaciones estandarizadas (PE) con el objetivo de calcular la puntuación del IGH de cada país. En ese sentido, la agregación final tiene en cuenta que la subalimentación y la mortalidad infantil contribuyen cada una a un tercio de la puntuación global, mientras que el retraso en el crecimiento y la emaciación infantil contribuyen cada uno a una sexta parte:

$$IGH = PE_{subalimentación}(\frac{1}{3}) + PE_{retraso}(\frac{1}{6}) + PE_{emaciación}(\frac{1}{6}) + PE_{mortalidad}(\frac{1}{3})$$

De acuerdo con el proceso de cálculo provisto en la ecuación previa, el IGH puede ubicarse en una escala que va desde 0, que representa la mejor puntuación (sin hambre), hasta 100, que representa el peor desempeño. Particularmente, un IGH de 100 indicaría que “los niveles de subalimentación, emaciación, retraso en el crecimiento y mortalidad infantil de un país alcanzan exactamente los umbrales establecidos ligeramente por encima de los niveles más altos observados en todo el mundo en las últimas décadas” (Global Hunger Index, 2023: 39). Dependiendo del valor de IGH, la metodología proporciona una escala de gravedad del hambre en un país. Por lo tanto, se establecen las siguientes categorías para un valor estimado de IGH (Cuadro 3.6):

Cuadro 3.6: Escala de gravedad del hambre según el IGH

| | |
|-----------|--------------------------|
| ≤ 9,9 | Bajo |
| 10,0-19,9 | Moderado |
| 20,0-34,9 | Grave |
| 35,0-49,9 | Alarmante |
| ≥ 50,0 | Extremadamente alarmante |

La siguiente tabla (Tabla 3.6) contiene los datos concernientes a Ecuador, sobre los que se basó la estimación de la puntuación global de este país en 2023, según información dispuesta en Global Hunger Index (2023). Conforme el resultado para el año 2023, el hambre en Ecuador manifiesta un grado moderado, puesto que el IGH se ubicó en 14,5 puntos.

La pobreza puede también frenar las perspectivas de crecimiento económico robusto de una nación. La carencia de recursos económicos, materiales y en el acceso a bienes públicos de calidad, que reflejan la condición de pobreza en una sociedad, reduce la posibilidad de que la persona o el hogar que se encuentra en esta condición pueda romper el ciclo y salir de esa trampa, limitando sus perspectivas de incorporarse a actividades económicas productivas. En ese sentido, surge el concepto de trampa de la pobreza⁹³, el cual Formichella define como “cualquier mecanismo autorreforzado que provoque que la pobreza persista, dicho mecanismo puede darse tanto a nivel micro como macro” (2009: 50). La pobreza se traduce como carencia, la que a su vez constituye el combustible para mantener el mismo contexto o situación de pobreza para una persona u hogar, además que se traslada a las siguientes generaciones de un hogar, lo que se denomina como perpetuación intergeneracional de la pobreza (De Schutter et al., 2023). El Cuadro 3.7 brinda un resumen, sobre la base de De Schutter et al. (2023), acerca de los factores claves detrás de la perpetuación intergeneracional de la pobreza.

Tabla 3.6: Ejemplo de estimación del IGH, Ecuador

| | Valor | Umbral | Puntuación estandarizada | Ponderación | Aporte |
|---|-------|--------|--------------------------|-------------|---------------|
| Subalimentación (% de la población), promedio de 2020-22 | 13,9 | 80 | 17,375 | 1/3 | 5,792 |
| Emaciación infantil (% de niños menores de cinco años), promedio de 2018-22 | 3,7 | 30 | 12,333 | 1/6 | 2,056 |
| Retraso en el crecimiento (% de niños menores de cinco años), promedio de 2018-22 | 23,0 | 70 | 32,857 | 1/6 | 5,476 |
| Mortalidad infantil (% de niños menores de cinco años), 2021 | 1,2 | 35 | 3,429 | 1/3 | 1,143 |
| IGH 2023 | --- | --- | --- | --- | 14,466 ≈ 14,5 |

Fuente: Adaptado de Global Hunger Index (2023).

⁹³ También, círculo vicioso de la pobreza, concepto asociado a Gunnar Myrdal (1968; 1979), quien postuló un conjunto de fuerzas que interactúan de manera circular, siendo causa y efecto al mismo tiempo, es decir, se refuerza y, como resultado, sostienen el estado de pobreza en una nación pobre. Este proceso se conoce como causación acumulativa

Cuadro 3.7: Factores que impulsan la perpetuación intergeneracional de la pobreza

| CATEGORÍA | FACTORES |
|----------------------------|---|
| INGRESOS Y TRABAJO | Crecer con ingresos insuficientes y falta de protección social adecuada |
| | Escaso acceso a un empleo digno |
| SALUD | Mala salud y escaso acceso a los servicios de salud |
| | Desnutrición |
| | El estrés relacionado con la pobreza y el debilitamiento de las aspiraciones, la confianza en sí mismas y la esperanza de las personas. |
| MEDIO AMBIENTE | Choques ambientales y cambio climático |
| INFRAESTRUCTURA Y VIVIENDA | Vivir en viviendas inadecuadas y en barrios desfavorecidos |
| EDUCACIÓN | Acceso insuficiente a la atención y educación de la primera infancia |
| | Experimentar desventajas educativas y acceso deficiente a una educación primaria y secundaria de buena calidad |
| SOCIAL Y COMUNITARIO | Acceso limitado al deporte, la cultura y las actividades de ocio |
| | Discriminación, estereotipos y prejuicios |
| | Conflictos violentos y desplazamientos de población |
| | Desigualdad de género y dinámica intrahogar |

Fuente: Elaboración propia (2024) a partir de De Schutter et al. (2023).

Ahora bien, con respecto a la dimensión de la desigualdad de ingreso, definida como la distribución desproporcionada o desigual del ingreso nacional total entre los hogares y/o personas, los economistas usualmente distinguen dos medidas principales de la distribución, tanto para propósitos analíticos como cuantitativos (Todaro y Smith, 2012).

En tal sentido, uno de los indicadores más reseñados por la literatura es el Índice de Gini (IG), categorizado como una medida sintética que representa mediante un solo valor lo que vendría a ser la dimensión de la concentración o desigualdad en relación con la distribución del ingreso. Este mide hasta qué punto la distribución del ingreso entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa. Un IG de cero (0) representa una equidad perfecta, mientras que un índice de cien (100) representa una inequidad perfecta. Bajo el primer caso, todos los individuos u hogares de una sociedad estarían percibiendo igual nivel de ingreso personal, mientras que, en el segundo caso, sólo un individuo o un hogar percibe la totalidad del ingreso nacional disponible como ingreso personal.

Una curva de Lorenz muestra los porcentajes acumulados de ingreso recibido total contra la cantidad acumulada de receptores, empezando a partir de la persona o el hogar más pobre. Metodológicamente, el IG mide la superficie entre la curva de Lorenz y una línea hipotética de equidad absoluta, expresada como porcentaje de la superficie máxima debajo de la línea.

Otro indicador usual en relación con el estudio de las desigualdades en ingreso es la diferencia relativa entre quintiles o deciles de ingreso. Estos forman parte de los denominados cocientes entre cuantiles (Atuesta, Mancero y Tromben, 2018). En el caso de los niveles relativos de ingreso entre quintiles (Q), la población total de un país es dividida en grupos de 20% de los individuos en función del nivel de ingreso que perciben. Por ejemplo, si la población hipotética de un país está conformada por veinte (20) individuos, existirán

cinco quintiles (20% de la población) compuestos cada uno por cuatro individuos, ordenados de forma ascendente en cuanto a niveles de ingreso. Por ejemplo, el quintil 1 (Q1) agrupa al 20% de la población más pobre, mientras que el quintil 5 (Q5) representaría el 20% más rico.

De esa forma, el nivel de ingreso relativo entre el quintil cinco (el 20% de mayor ingreso) y el primer quintil (20% más pobre de la distribución) representa un indicador de la desigualdad de ingreso. Conceptualmente, es el cociente entre la proporción del ingreso percibido por el 20% más alto de la distribución respecto al 20% que percibe menos porción de ingresos en un país. Los segmentos de la distribución que se comparan son Q5 y Q1.

En otras palabras, es la proporción de la renta que recibe el Q5 (20% más rico de la población) respecto al Q1. El mismo análisis se puede hacer considerando la distribución por deciles (la división del total de la población en grupos de 10% y su clasificación en función del tamaño del ingreso nacional que percibe cada grupo de 10% o decil). En la Tabla 3.7 se muestra un ejemplo hipotético, tomado por completo de Todaro y Smith (2012:205), que refleja el tamaño de la distribución del ingreso personal en un país desarrollado por participaciones del ingreso en quintiles y deciles.

Como se ve en la tabla, y a partir de las conceptualizaciones brindadas antes, la población hipotética compuesta por veinte individuos se coloca en la primera columna de forma ascendente en función el ingreso personal percibido por cada uno de los individuos. La idea es ver cuánto o qué proporción del ingreso nacional total es recibido por cada individuo y por cada uno de los grupos de individuos (quintiles y deciles de la población).

Por ejemplo, partiendo de un ingreso nacional total de cien (unidades monetarias), el primer individuo percibe un ingreso de ocho décimas de unidad (0,8), el más bajo de la distribución, y así sucesivamente, hasta el individuo ubicado en la posición veinte, que tiene el nivel de ingreso personal más alto de quince (15) unidades. El ingreso nacional total entre todos es de cien (100) unidades, como se dijo antes, y corresponde a la suma de todos los valores de la segunda columna, que representa el ingreso individual de cada una de las veinte personas.

Tabla 3.7: Tamaño de la distribución del ingreso personal por participaciones de ingreso en quintiles y deciles

| Individuos | Ingreso personal percibido (en unidades monetarias) | Participación en el ingreso total (% del ingreso total correspondiente al quintil o al decil en referencia) | |
|--------------------------|---|---|---------|
| | | Quintiles | Deciles |
| 1 | 0,8 | | |
| 2 | 1,0 | | 1,8% |
| 3 | 1,4 | | |
| 4 | 1,8 | 5% | 3,2% |
| 5 | 1,9 | | |
| 6 | 2,0 | | |
| 7 | 2,4 | | |
| 8 | 2,7 | 9% | 5,1% |
| 9 | 2,8 | | |
| 10 | 3,0 | | 5,8% |
| 11 | 3,4 | | |
| 12 | 3,8 | 13% | 7,2% |
| 13 | 4,2 | | |
| 14 | 4,8 | | 9,0% |
| 15 | 5,9 | | |
| 16 | 7,1 | 22% | 13,0% |
| 17 | 10,5 | | |
| 18 | 12,0 | | 22,5% |
| 19 | 13,5 | | |
| 20 | 15,0 | 51% | 28,5% |
| Total (ingreso nacional) | 100,0 | 100% | 100% |

Fuente: Elaboración propia (2019) basándonos a Todaro y Smith (2012).

En la columna tres de la tabla, la población de veinte individuos es agrupada en quintiles de cuatro individuos cada uno. Existen cinco quintiles de cuatro individuos, cada quintil representa 20% de la población total. El quintil de ingreso más bajo es Q1, representa el 20% de individuos de la población que reciben menos ingresos (individuos 1 a 4), y la proporción de los ingresos de este grupo respecto al total es 5%, es decir, sólo reciben 5% (un total conjunto de cinco unidades monetarias) del ingreso nacional total. El segundo quintil, los individuos del puesto 5 al 8, reciben 9% del ingreso total.

Entonces, el 40% más bajo de la población (quintil 1 y 2 en conjunto) están recibiendo sólo 14% del ingreso, mientras que en el tope de la distribución el 20% más alto (Q5 o quinto quintil) de la población recibió 51% del ingreso total (individuos 17 a 20). El relativo entre el quintil en el tope respecto al porcentaje percibido por el quintil en la base de la distribución es:

$$\frac{\%I_{Q5}}{\%I_{Q1}} = \frac{\text{Ingresos 20\% más rico}}{\text{Ingresos 20\% más pobre}} = \frac{51}{5} = 10,2$$

Lo que significa que, por cada una unidad de ingreso que percibe el 20% más bajo de la distribución, los individuos ubicados en el tope (Q5) están percibiendo 10,2 unidades monetarias de ingreso, es decir, diez veces más. Esta es una medida de desigualdad que también se puede emplear analizando la distribución por deciles. Por ejemplo, la Figura 3.6 tomada de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2023) presenta la distribución del ingreso de las personas por deciles de ingreso *per cápita* en América Latina (promedio simple) para el año 2022. El decil 10 (D10) es el 10% de la población que recibe mayores ingresos *per cápita*, en concreto, 34,8% del ingreso nacional total. El primer 10% de la población (decil 1 o D1) tiene a las personas de menores ingresos, que apenas perciben 1,7%

del ingreso nacional. Se puede estimar que incluso los dos deciles más ricos (20% de la población) cuentan con poco más de la mitad de los ingresos (50,9%), mientras que el 80% de la población tiene menos de la otra mitad (49,1%).

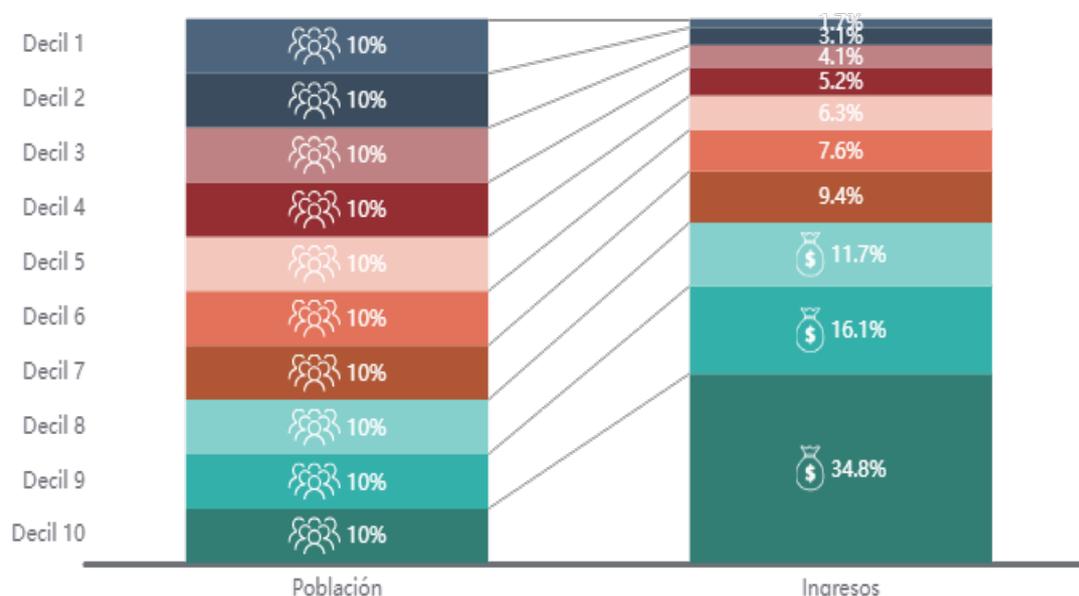


Figura 3.6: Distribución del ingreso de las personas por deciles de ingreso per capita
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2023).

Una medición estándar de la desigualdad en ingresos, que puede derivarse a partir de la información contenida en la columna 3, es la razón o proporción del ingreso recibido por el 20% de ingresos más alto respecto al 40% más bajo de la distribución. Este indicador algunas veces llamada Razón de Kuznets, en mención a Simon Kuznets laureado como Nobel en Economía, ofrece una medida del grado de desigualdad entre el grupo de ingresos alto y el grupo de ingresos bajo de la distribución de la población por ingresos percibidos en un país o economía.

En el ejemplo de la tabla previa, está razón de desigualdad es igual a 51 (ingreso acumulado por Q5) dividido por 14 (porcentaje conjunto del ingreso de Q1 y Q2), aproximadamente 3,64 (Todaro y Smith, 2012:205). En general, las tasas de Kuznets representan la fracción de ingresos del x% más rico dividida entre la fracción de ingresos del y% más pobre. La concentración del ingreso nacional total en un segmento pequeño de la población, por ejemplo, el veinte por ciento superior de la distribución, se encuentra estrechamente relacionado con la concentración de los ingresos laborales.

La enorme brecha entre las familias o los perceptores de ingresos en los extremos de cualquier cuantil usado (quintiles, deciles) para dividir la población refleja otros cuatro grandes rasgos de diferencias entre esos tipos de familia o individuos, que posiblemente actúen como impulsores de las desigualdades a nivel de país. Estos rasgos de diferenciación son: 1) mayores niveles de educación de sus jefes de hogar; 2) tipo de trabajo que realizan u ocupación; 3) ubicación urbana (efecto vecindario); y 4) reducido número de hijos.

Además de las diferencias internacionales del ingreso per cápita entre países, que refleja las disparidades del ingreso a nivel global, el componente de desigualdad dentro del país también suele manifestar una fuerte brecha entre los más ricos y los más pobres de una distribución, sobre todo en los países de ingreso bajo. En ese sentido, por ejemplo, el

estudio de Goda y Torres-García (2016) estima que la desigualdad dentro de los países explica el 70% de la desigualdad absoluta del ingreso en el mercado global, una cifra cercana a la que existía hacia el año 1850.

Como sostienen Ostry y Bourguignon (2016), el alto nivel de desigualdad dentro de un país puede ser destructivo para su crecimiento económico. Mientras que Velázquez (2023) alega que, a tal punto ha llegado la desigualdad, que el solo crecimiento agregado ya no es garantía incluso para mejorar la calidad de vida de la población.

3.9. Infraestructura

La infraestructura es importante como un medio para estimular el crecimiento económico y como un resultado del proceso mismo de desarrollo de los países. Una infraestructura adecuada puede distinguir un territorio de otro y distinguirlo en términos de competitividad y productividad, levantando los obstáculos al crecimiento y contribuyendo a su aceleración cuando promueve un entorno de condiciones favorables para el crecimiento de la productividad total de los factores. Por el contrario, los bajos niveles y deficiencias de la infraestructura física, como carreteras, electricidad, agua, servicios de telecomunicaciones, puertos, entre otros, se encuentran entre las potenciales barreras internas de un país para su crecimiento y desarrollo (Cypher y Dietz, 2009).

En efecto, la infraestructura disponible en un país se encuentra asociada con una variable clave que influye en la función de producción de su economía, en concreto, tiene estrecha vinculación con la formación bruta de capital fijo o, simplemente, stock de capital físico (maquinarias, herramientas, equipos). Por ejemplo, la inversión pública destinada a la acumulación de bienes de capital públicos incluye algunas de las categorías insertadas en la infraestructura (puertos, aeropuertos, infraestructura vial, acueductos, entre otros).

Inicialmente, consideraremos tres indicadores básicos para captar el nivel de infraestructura que disfruta un país o economía⁹⁴. En primer lugar, las sociedades desarrolladas disfrutaban de iluminación y red eléctrica en un número mayor de proporción de la población y de ciudades. En ese sentido, considérese el indicador Acceso a la electricidad, que es el porcentaje (%) de la población con acceso a este servicio. Este se halla disponible en el Banco Mundial, donde los datos de electrificación se recopilan de la industria, las encuestas nacionales y las fuentes internacionales.

En segundo lugar, el número de abonos a teléfonos celulares por cada 100 personas, indicador representado por las suscripciones a telefonía celular, que son suscripciones al servicio de teléfonos que emplean tecnología celular. Por último, el tercer indicador que se puede consultar como una medida básica de la infraestructura es el Número de usuarios de internet por cada 100 personas, donde se considera como usuarios aquellas personas con acceso a la red mundial de internet.

Estos indicadores no son completos y por lo tanto no ayudan a delinear enteramente toda la infraestructura que puede disponer un país. Estos tres que acá citamos sólo son aproximaciones a la visión que relaciona el desarrollo con la disponibilidad de un set de

⁹⁴ El lector podría consultar en la base de datos del Banco Mundial acerca de otros indicadores relacionados con la infraestructura de un país (acceso a carreteras, agua potable, gas, otros servicios públicos). Algunos de estos están incorporados en mediciones compuestas de la pobreza multidimensional.

bienes públicos y privados que constituyen infraestructura de un país o región, y que coadyuvan al sector privado en la generación de bienes y servicios durante un período determinado.

En el estudio de Aragón y Figueroa (2020) se propone un Indicador Integral de Dotación de Infraestructuras, a partir de diversas categorías de infraestructura pública y privada como productiva, social, medio ambiente e información y conocimiento. Estos autores brindan un aporte en esa línea, realizando un análisis a nivel de entidades federales en México, y encuentran que “las entidades con mayor desarrollo atraen mayores inversiones en infraestructura, o bien, que una mayor dotación propicia mayores y mejores condiciones para el progreso económico” (Aragón y Figueroa, 2020: 3).

Sin entrar en detalles técnicos, los cuales se pueden consultar en el estudio referenciado, Aragón y Figueroa (2020) recurren al Análisis Multivariante, en específico emplean la técnica de componentes principales para hallar un indicador sintético de la infraestructura a partir de un conjunto de indicadores parciales, como se muestra en el Cuadro 3.8.

Las cuatro (4) categorías de infraestructura son: 1) Productiva, 2) Social, 3) Medio Ambiente e 4) Información y Conocimiento. Cada una de estas categorías se conforma de indicadores parciales, y estos por un grupo de indicadores simples. La homogenización final de los datos, para fines comparativos entre regiones y países, puede considerar el peso que tiene tanto la infraestructura medida por superficie territorial, como aquella medida por población, conforme la siguiente ecuación (Aragón y Figueroa, 2020: 20):

$$P_i^{ef} = \left(\frac{P_i}{L_i}\right)^{0,56} \left(\frac{P_i}{S_i}\right)^{0,44}$$

Donde P es el indicador simple de infraestructura que se quiere estandarizar, L es la población y S es la superficie territorial.

Cuadro 3.8: Construcción de un indicador de infraestructura

| CATEGORÍA | INDICADORES PARCIALES | INDICADORES SIMPLES |
|------------------------------|---|--|
| PRODUCTIVA | Transporte | Kilómetros de carreteras nacionales |
| | | Número de terminales de pasajeros |
| | | Número de kilómetros de vías férreas |
| | | Número de aeropuertos |
| | Comunicaciones | Número de oficinas postales |
| | | Número de estaciones radiodifusoras |
| | | Número de estaciones televisoras |
| Energía | Capacidad efectiva de generación de energía eléctrica (Gigawatts) | |
| | Centrales generadoras de energía eléctrica (Gigawatts/hora) | |
| SOCIAL | Salud | Número de unidades médicas en instituciones públicas de salud |
| | | Número de establecimientos particulares de salud |
| | | Número de centros de atención a farmacodependientes |
| | | Número de camas de hospital |
| | Educación | Número de escuelas de Educación superior |
| | | Número de escuelas de educación básica |
| | | Número de escuelas con disponibilidad de internet |
| | | Número de escuelas con disponibilidad de agua de la red pública |
| | | Número de escuelas con disponibilidad de energía de la red eléctrica |
| | | |
| MEDIO AMBIENTE | Agua | Tratamiento de aguas residuales municipales, capacidad instalada por Km ² o por hab. |
| | | Tratamiento de aguas residuales industriales, capacidad instalada por Km ² o por hab. |
| | | Número de plantas potabilizadoras y volumen de agua potabilizada |
| | Aire | Número de parques públicos |
| | | Kilómetros cuadrados de áreas naturales protegidas |
| | | Número de hectáreas de superficie reforestada |
| | | Número de certificados de empresas limpias |
| | Residuos sólidos | Número de rellenos sanitarios |
| | | Número de vehículos utilizados para la recolección de residuos sólidos urbanos |
| | INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO | Cultura |
| Número de museos | | |
| Número de centros culturales | | |
| Número de galerías | | |
| Número de auditorios | | |
| Conocimiento | | Número de bibliotecas públicas en operación |
| | | Número de centros educativos |

Fuente: Adaptado de Aragón y Figueroa (2020).

3.10. Medición del desarrollo humano

Evaluar el estado de desarrollo de una sociedad es una de las cuestiones clave de cualquier enfoque de desarrollo (Arriola Quan, 2007). A partir de esta premisa, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), una vez definido el concepto y significado de desarrollo humano, implementó un mecanismo para medirlo. De acuerdo a la literatura sobre el tema, el desarrollo humano debe principalmente:

- 1) Procurar la mayor distribución del PNB y de las oportunidades económicas, así como el acceso al empleo.
- 2) Propiciar el acceso al trabajo productivo y bien retribuido.
- 3) Favorecer el acceso a bienes de producción, como la tierra, la infraestructura física y el crédito financiero, entre otros.
- 4) Posibilitar la prestación de servicios sociales básicos de calidad para todos, por parte del estado.
- 5) Brindar a la mujer mejores oportunidades y mejor acceso a la educación, al crédito y al empleo.
- 6) Basarse en el “buen gobierno”, orientado a dar prioridad a las necesidades de toda la población y a la participación de ésta en la toma de decisiones.
- 7) Dotarse de una sociedad civil activa, donde las organizaciones no gubernamentales y los grupos comunitarios, además de complementar los servicios sociales, sean el cauce para la expresión de la opinión pública y la acción de la comunidad para definir las prioridades del desarrollo humano.

Entonces, la propuesta de medición que surge a partir del concepto de desarrollo humano se denomina Índice de Desarrollo Humano (IDH) (Vallejo, 2009), indicador englobado dentro de lo que Todaro y Smith (2012:47) contemplan como mediciones holísticas de los niveles de vida y capacidades. El índice en cuestión evalúa el desarrollo socioeconómico nacional, y se encuentra basado sobre una combinación de mediciones de la educación, la salud, y el ingreso real per capita, conforme la siguiente estructura⁹⁵:

- 1) Esperanza de Vida al Nacer: Se considera que el objetivo de la esperanza de vida son 85 años y los logros conseguidos en relación con este componente se miden por medio de la reducción de la distancia con respecto a este objetivo. El índice de esperanza de vida para un país i viene dado por

$$L_i \equiv \frac{(l_i - 25)}{(85 - 25)}$$

Donde l_i es la esperanza de vida en años del i -ésimo país para cualquier período.

⁹⁵ El desarrollo de este punto se basa en Arriola Quan (2007), Ray (2002) y en Todaro y Smith (2012). Como se puede observar, en comparación al enfoque macroeconómico del desarrollo que se refleja mediante el PIB, en este caso se pretende medir el bienestar de las personas más allá del crecimiento meramente económico, lo cual brinda una métrica del progreso en término social (Juma y Fernández-Sainz, 2023).

2) Una medida del nivel de estudio o índice de educación, que en sí es un índice compuesto por la media ponderada del porcentaje de adultos que saben leer y escribir, con una ponderación de 2/3, y una combinación de las tasas de escolarización en la enseñanza primaria, secundaria y terciaria, con una ponderación de 1/3. El índice del nivel de estudio o educación para el país i es $E_i \equiv e_i$, siendo e_i el resultado de la combinación ponderada entre el índice de escolarización $Esc_i \equiv esc_i/100$ del país i y el índice de alfabetización de adultos $A_i \equiv a_i/100$, donde esc_i es el porcentaje de adultos alfabetizados o tasa de alfabetización y a_i es el porcentaje de adultos que saben leer y escribir en el país i . Entonces, el índice de educación es igual a:

$$E_i \equiv \frac{e_i}{100} = Esc \left(\frac{1}{3} \right) + A_i \left(\frac{2}{3} \right) = \frac{e_i}{100} \left(\frac{1}{3} \right) + \frac{a_i}{100} \left(\frac{2}{3} \right)$$

3) Renta o ingreso *per cápita*, cuyo índice es igual a

$$Y_i \equiv \frac{(y_i - 100)}{(5.488 - 100)}$$

Donde y_i es la renta ajustada en el país i y 5.488 es el nivel máximo al que se permite que suba la renta ajustada. Por ejemplo, un país con una renta o ingreso *per cápita* igual a 40.000 US\$ recibirá una renta ajustada a ese máximo. El IDH se calcula tomando una media simple de los tres indicadores, es decir,

$$IDH_i = \frac{L_i + E_i + Y_i}{3}$$

Con la ecuación previa se crea una cifra final para cada país i , que toma un valor comprendido entre cero (0) y uno (1). Un valor hacia cero (0) indica desarrollo humano bajo, mientras que un valor próximo a uno (1) refleja un desarrollo humano alto. La clasificación de países por su IDH se presenta en cuatro grupos: desarrollo humano bajo (0,00 a 0,499), desarrollo humano medio (0,50 a 0,799), desarrollo humano alto (0,80 a 0,90), y desarrollo humano muy alto (0,90 a 1,0).

La cifra de IDH arrojada por una economía debe interpretarse, de forma aproximada, como la proporción del desarrollo último que ha logrado el país en cuestión (Ray, 2002:26), a partir de la consecución de metas como la longevidad medida a través de la esperanza de vida al nacer, el conocimiento medido a través de los indicadores porcentaje de adultos que saben leer y escribir y la tasa bruta de escolarización, y por último, la calidad de vida aproximada por el nivel de PIB per capita, como medida del ingreso por persona.

El IDH es presentado por el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) en su informe anual llamado Human Development Reports (Informes de Desarrollo Humano), iniciado en el año 1990. Para Arriola Quan, el índice no es una medida perfecta, pero ha sido capaz de atraer la atención de los tomadores de decisión (2007:55).

Adicionalmente, se tiene el Índice de Desarrollo de Género, que toma en cuenta el IDH para hombres y para mujeres; el Índice de Potenciación de Género, que mide la participación de hombres y mujeres en esferas políticas y económicas; el Índice de Pobreza Multidimensional, que muestra a partir de 10 indicadores el fenómeno de la pobreza desde varias categorías y dimensiones; y el IDH + Desigualdad que ajusta el IDH por un indicador de la desigualdad para tomar en cuenta este fenómeno.

De acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano del año 2013⁹⁶ en la última década todos los países aceleraron sus logros en las dimensiones de educación, salud e ingresos, según mediciones del IDH, al tiempo que ningún país sobre el cual había datos disponibles tuvo un valor del IDH más bajo en 2012 que en 2000. Una de las frecuentes críticas al enfoque de desarrollo humano es que se centra en sólo tres capacidades básicas para su evaluación y que, por lo tanto, no es muy diferente del enfoque de necesidades básicas (Arriola Quan, 2007:62).

Finalmente, cabe destacar que las variables, dimensiones e indicadores recogidos en este capítulo no son definitivos ni completos para caracterizar la situación de desarrollo de un país. Hay otras dimensiones faltantes en esta exposición. Por ejemplo, en el tema de la pobreza, siendo un fenómeno complejo que se despliega en múltiples dimensiones, se hizo sólo mención a la pobreza por ingresos, dejando a un lado aspectos como la indigencia, la calidad del empleo, la estructura y composición de la vivienda, el acceso a los servicios públicos, la seguridad física, entre otros.

3.11. Desarrollo Económico Sostenible

La evaluación del desarrollo económico sostenible es efectuada por Boston Consulting Group y consiste en una medición del bienestar mediante un conjunto de 44 indicadores que se consolidan en tres elementos: economía, inversiones y sostenibilidad (Beal, Rueda-Sabater y Espíritu Santo, 2012). Conforme este grupo, su herramienta permite conocer tanto las condiciones sociales como las económicas en un país, y plantea que existe una sólida conexión entre el logro del crecimiento y la riqueza con el bienestar y el progreso de los ciudadanos en un país. Básicamente, mediante el indicador SEDA (*Sustainable Economic Development Assessment*), se examina el grado en que la riqueza material obtenida por una economía se transforma en bienestar, es decir, vincula el crecimiento del PIB *per cápita* con otros logros.

Las principales dimensiones de los tres elementos son: 1) en economía, se incluyen las dimensiones de ingreso, estabilidad económica y empleo; 2) en cuanto a inversiones, se consideran educación, salud e infraestructuras, para recoger el resultado de la política pública de gastos en estas áreas; y 3) finalmente, en relación con la sostenibilidad, las dimensiones abarcan el medio ambiente y la inclusión social mediante la igualdad, una sociedad civil fuerte y la gobernanza.

Con relación al ingreso, este se refleja mediante el PIB por persona. La estabilidad económica se representa a través de la inflación y de la volatilidad del crecimiento del PIB; y, por último, la dimensión empleo con los niveles o tasas tanto de empleo como de desempleo.

En el elemento de las inversiones, se tienen las infraestructuras en agua, transporte, saneamiento y comunicaciones; en la salud, se mide el acceso a los cuidados de salud junto con las tasas de mortalidad y morbilidad; en cuanto a educación, lo concerniente a la calidad y el acceso a la educación.

La mirada al desarrollo económico sostenible finaliza con el elemento sostenibilidad, en el que las dimensiones se representan mediante los siguientes indicadores: para el medio ambiente, la calidad de este y las políticas encaminadas a su mejora y preservación; la

⁹⁶ Informe sobre desarrollo humano 2013: El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso.

gobernanza se refleja con la eficacia y calidad de las instituciones gubernamentales, así como la rendición de cuentas, la estabilidad y las libertades cívicas; la equidad del ingreso, midiendo la disparidad del ingreso entre la población; y, por último, la sociedad civil es considerada con la fuerza de los vínculos entre los individuos, como el grado de cohesión intergrupala, el activismo cívico y la igualdad de género (Beal, Rueda-Sabater y Espíritu Santo, 2012).

CAPÍTULO IV

EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL DESARROLLO

Leobaldo Molero

John Campuzano Vázquez

Luis Cedillo

Autores

CAPÍTULO IV

Evidencia empírica sobre el desarrollo

4.1. Algunos hechos estilizados del ingreso per cápita, el crecimiento y el bienestar económico

El ingreso por habitante o *per cápita* constituye una medida aproximada del nivel de vida promedio de una población. Se calcula dividiendo el Producto Interno Bruto (PIB) de un país por su población total. El crecimiento económico se refiere al aumento del ingreso por habitante a lo largo del tiempo. Por su parte, el bienestar económico hace referencia a la calidad de vida de una población, que incluye factores como la salud, la educación, la esperanza de vida y la libertad que disfrutan.

Ahora bien, existen algunas regularidades empíricas o hechos estilizados que se han observado entre los diferentes indicadores que reflejan estas dimensiones del desarrollo. Por ejemplo, un mayor nivel de ingreso está relacionado con una tasa robusta de crecimiento durante un período largo de tiempo. Como resultado, este mayor crecimiento e ingreso generan mejoras en otros aspectos del bienestar. En general, los hechos sugieren que el crecimiento es relevante para impulsar mejoras en el bienestar dentro de los países, aunque no siempre la relación es estrictamente lineal.

4.2. Distribución mundial del ingreso per cápita entre países

De acuerdo con lo descrito en los capítulos previos, una de las variables fundamentales que refleja el grado de desarrollo económico de un país es el nivel de ingreso o renta real nacional que sus habitantes pueden disponer en promedio en un año determinado, que por lo común se refleja a través del indicador PIB real *per cápita* o, simplemente, ingreso *per cápita*.

Para Todaro y Smith (2012), algunas de las principales agencias internacionales ligadas a cuestiones del desarrollo, como la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) y las Naciones Unidas, ofrecen clasificaciones de países por su situación económica. No obstante, el sistema más conocido es el que brinda el Banco Mundial (*World Bank*), utilizado con propósitos comparativos, operacionales y analíticos, al tiempo que sirve como una guía para la toma de decisiones en materia de políticas. En el sistema de clasificación de este organismo se agrupan los países del mundo conforme sus niveles de ingreso per cápita⁹⁷:

- Economías con niveles de ingreso bajo (low-income): $Y_{pc} \leq 1.135 \text{ US\$}$
- Economías con niveles de ingreso medio-bajo (*lower-middle*): $1.136 \text{ US\$} \leq Y_{pc} \leq 4.465 \text{ US\$}$
- Economías con niveles de ingreso medio-alto (*Upper-middle*): $4.466 \text{ US\$} \leq Y_{pc} \leq 13.845 \text{ US\$}$

⁹⁷ La clasificación es actualizada cada año, en específico, el primer día del mes de julio, conforme el valor obtenido para el año previo. De esa forma, esta clasificación fue publicada el 01 de julio de 2023 (actualización de julio de 2023 para el año 2024), y los umbrales fueron determinados sobre la base del valor del ingreso nacional bruto por persona para 2022, calculado por el método Atlas del Banco Mundial.

- Economías con niveles de ingreso alto (high-income): $Y_{pc} \geq 13.846$ US\$

Donde la notación Y_{pc} indica nivel de ingreso *per cápita*. El Cuadro 4.1 esquematiza esta clasificación de países y economías por niveles de ingreso *per cápita*, ofreciendo algunos ejemplos al respecto.

Cuadro 4.1: Clasificación del Banco Mundial para los niveles de ingreso per cápita

| Tipo de economía | Escala de ingresos | Número de países (2022) | Ejemplos |
|--------------------|---|-------------------------|---|
| Ingreso bajo | INB per cápita igual a 1.135 US\$ o menos | 26 | Afganistán, Burundi, Burkina Faso, Liberia, Malawi, Níger, Yemen |
| Ingreso medio-bajo | INB per cápita entre 1.136 y 4.465 US\$ | 54 | Bolivia, Egipto, Honduras, India, Marruecos, Senegal |
| Ingreso medio-alto | INB per cápita entre 4.466 y 13.845 US\$ | 54 | Argentina, Brasil, China, Colombia, Ecuador, Indonesia, Moldavia, Rusia |
| Ingreso alto | INB per cápita superior a 13.846 US\$ | 83 | Australia, Canadá, Suiza, Estados Unidos, Alemania, Noruega |

Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de World Bank (2024).

Nota: los países constituyen ejemplos según la estimación del Banco Mundial.

Cabe resaltar que, de acuerdo con Bourguignon y Morrison (2002), la reaparición del interés por los estudios empíricos del crecimiento económico durante las décadas de 1980 y 1990, promovió consigo mismo el renacimiento del interés por investigar y analizar de la distribución mundial del ingreso.

En tal sentido, se expone un breve análisis sobre el comportamiento de la distribución mundial más reciente del ingreso *per cápita*, recordando que esta variable es un componente importante en relación con las diferencias en niveles de vida y grado de desarrollo de los países. Por lo tanto, una mirada a las diferencias en niveles de ingreso per cápita en un momento dado o a lo largo del tiempo nos provee información sobre el desarrollo económico de los países. En concreto, cinco son los aspectos donde se puede describir la utilidad y perspectiva del estudio de la clasificación internacional de ingresos:

- 1) Mapeo de las desigualdades socioeconómicas a nivel internacional;
- 2) Comprensión del progreso económico, puesto que el seguimiento de los cambios en la clasificación de ingresos puede arrojar luz sobre las trayectorias de las naciones;
- 3) Informar las decisiones políticas globales, puesto que la clasificación y distribución del ingreso entre los países sirven como puntos de referencia para que las organizaciones internacionales y los gobiernos diseñen intervenciones y programas de ayuda específicos y prioricen la asignación de recursos;
- 4) Identificar la interconexión global, revelando la compleja red de interdependencias económicas y comerciales entre naciones.
- 5) Promoción de la justicia social y los derechos humanos; examinar las clasificaciones de ingresos nos obliga a enfrentar cuestiones éticas sobre los desequilibrios y desigualdades globales, en términos de incidencia de la pobreza.

En línea con lo anterior, se presenta el Gráfico 4.1 con los niveles de ingresos *per cápita* disfrutados por 182 países para los que se disponen de datos en el año 2019, según la base

Penn World Tables (PWT) versión 10.1 (Feenstra et al., 2015). De inmediato, se puede observar la presencia de enormes disparidades en cuanto a niveles de vida entre los países en un momento determinado. Como se sabe, explicar qué es lo que causa estas diferencias es uno de los ámbitos de estudio de la teoría del crecimiento y desarrollo económico.

El gráfico muestra que en el año 2019 el nivel medio mundial de ingreso *per cápita* se ubicó en 23.038 US\$ (línea roja transversal). Un total de 115 economías (63% de la distribución de países, es decir, por menos de dos tercios) disfrutaron en ese año de niveles de ingreso *per cápita* por debajo del promedio mundial, y 86 de ellas aún se encuentran en niveles de ingreso por debajo del umbral determinado para la categoría de economías de ingreso alto, según la clasificación expuesta del Banco Mundial. Entonces, las comparaciones de los niveles de ingreso real *per cápita* entre países en diferentes momentos de tiempo revelan un acrecentamiento de la brecha en el ámbito mundial.

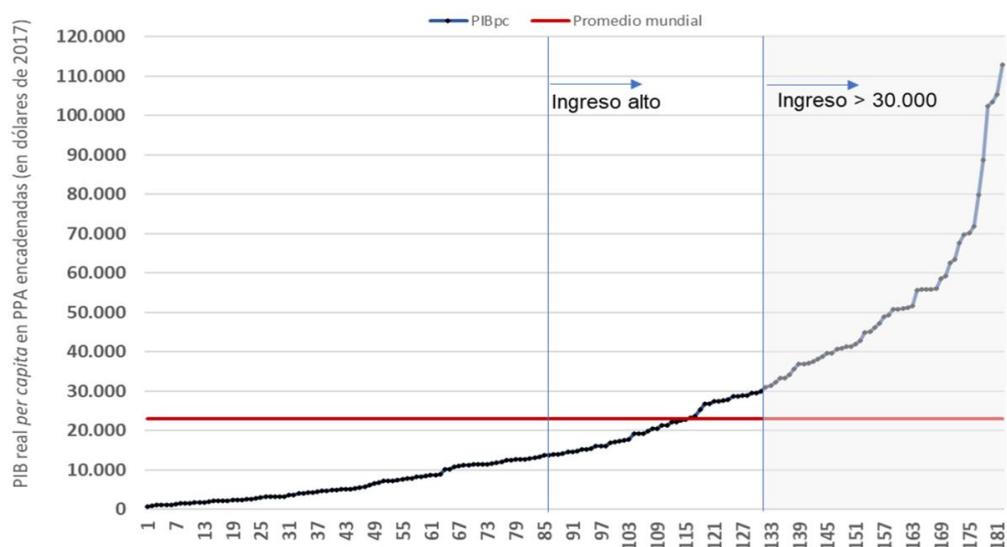


Gráfico 4.1: Distribución internacional (182 países) de los niveles de ingreso per cápita en 2019 (en US\$ constantes de 2017 ajustados por la PPA)

Fuente: Elaboración propia (2024), a partir de datos de PWT 10.1 (Feenstra et al., 2015).

A pesar del crecimiento en la renta *per cápita* promedio del mundo, la distribución ha cambiado sustancialmente, y en la actualidad las diferencias que se revelan de forma breve en el gráfico son mayores a las diferencias existentes hace setenta años (sólo después de la Segunda Guerra Mundial cuando se masifica el crecimiento económico), por ejemplo. Para apreciar más detalles de las diferencias en el año 2019, último año disponible en la base estadística empleada, se analiza la información derivada del gráfico.

Como se dijo, en el año 2019 el ingreso *per cápita* promedio mundial fue 23.038 US\$, a precios constantes de 2017 y ajustados por la PPA. De los 182 países para los cuales se dispuso de datos en ese año, solamente 51 de ellos ostentaron niveles de ingreso *per cápita* por encima de los 30.000 US\$, y 96 entraron dentro del rango especificado para países con niveles de ingreso alto, es decir, $Y_{pc} \geq 13.846$ US\$.

La población para el año 2019 en estos últimos 96 países reseñados, es decir, los de ingreso alto, ascendía a poco más de 3.480,1 millones de personas, de acuerdo con los datos de población disponibles en *Penn World Tables*, siendo China (1.433,8 millones), Estados Unidos (329,1 millones), Brasil (211,1 millones), Rusia (145,9 millones), México (127,6 millones) y Japón (126,9 millones) los países más ricos con mayor población en este grupo⁹⁸. En el grupo de ingreso alto, pero por encima de 30.000 US\$, se tiene una población de 1.162,2 millones de personas en un total de 51 países, con un ingreso *per cápita* promedio de 53.281,9 US\$. En el siguiente subgrupo, los de ingreso alto pero menor a 30.000 US\$, para 2019 habitaban 2.317,8 millones de personas en un total de 45 países.

Mientras tanto, en el grupo de economías de ingreso medio-alto (50 países en total), cuyo ingreso per cápita promedio se encuentra entre 4.466 y 13.845 US\$, en el año 2019 contemplaron una población conjunta de 3.266,4 millones de personas, siendo países como Vietnam (96,5 millones), Egipto (100,4 millones), Filipinas (108,1 millones), Bangladesh (163,1 millones), Nigeria (201 millones), Pakistán (216,6 millones), Indonesia (270,6 millones) e India (1.366,4 millones) los de mayor población total. Esta información es relevante por cuanto da cuenta que cerca de un tercio de la población mundial la componen los países mencionados, es decir, habitan en países de ingreso medio-altos, ascendiendo a 56,9% si se agregan China, Brasil y México.

Esto es crucial por cuanto muchos de estos países han crecido a tasas *per cápita* aproximadamente altas entre 1971 y 2019, como China (4,85%), Indonesia (4,84%), Egipto (4,52%) y Vietnam (4,52%). El estudio de Hellebrandt y Mauro (2015) proyecta que hacia 2035 habrá aumentos importantes en el grupo potencial de consumidores en todo el mundo, gracias al crecimiento económico que estará mejor distribuido entre países. Además, las mayores ganancias netas estarán en las economías en desarrollo y mercados emergentes, principalmente algunas de las mayores economías de África Subsahariana, India y China; es decir, este trabajo estima que la distribución de ingresos mejoraría hacia 2035, con mayores incrementos entre las economías que hoy día se encuentran en desarrollo.

Con relación al grupo de países de ingreso medio-bajo, este se compone en la muestra por 32 países (la mayoría de África subsahariana) donde habitan 684,2 millones de personas con un ingreso per cápita promedio del grupo de 2.563,2 US\$ anuales. Finalmente, los países de ingreso bajo, que son los países más pobres del mundo, con ingreso per cápita anual menor a 1.135 US\$, tenemos cuatro países africanos: Burundi, República Centroafricana, República Democrática del Congo y Malawi; con una población conjunta de 121,7 millones de personas, los más pobres entre los pobres.

Esta evidencia general aún es relevante por cuanto en el año 2019, con una población mundial total cercana a 7.553 millones de personas, poco más de 1.160 millones tenían un ingreso per cápita igual o mayor a 30.000 US\$ al año (con una media de 53.281,9 US\$ dentro del grupo de países), mientras que casi 2.913 millones de personas, es decir 2,5 veces la población del grupo anterior, apenas subsistían con una renta igual o menor a 7.000 US\$ anuales (con un promedio dentro del grupo de 3.214,7 US\$), una diferencia de casi 17 veces la renta promedio entre ambos grupos. Es decir, una amplia porción de la población mundial (39%) obtiene 6% del ingreso anual con que cuenta en promedio el 15% de la población del Mundo.

⁹⁸ Sin embargo, se debe reseñar que China, Brasil y México aún tienen niveles de ingreso por persona inferior al promedio mundial.

En general, el Banco Mundial reseña que recientemente la producción mundial, en términos agregados, se distribuyó en una relación casi igual entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, en concreto, tanto el primer grupo como el segundo grupo aportaron la mitad de la producción agregada del mundo, con la diferencia que los países desarrollados lo hicieron contando con una sexta parte de la población mundial mientras que los países en vías de desarrollo contaron con casi 84% de la población total del mundo. El gráfico a continuación refleja lo sostenido (Gráfico 4.2).

En ese sentido, el Gráfico 4.2 muestra las cifras de ingreso o renta *per cápita*, al igual que en el gráfico 4.1, pero compara las rentas de los países disponibles con su población en el año 2019. Como se confirma, las disparidades son enormes, por cuanto los países de menores ingresos per cápita son los países con mayor población total (los países en desarrollo, que son los países de ingreso medio y bajo, o por debajo del promedio mundial), mientras que los países con mayores ingresos en promedio tienen menor población total, con algunas excepciones como Estados Unidos y Japón.

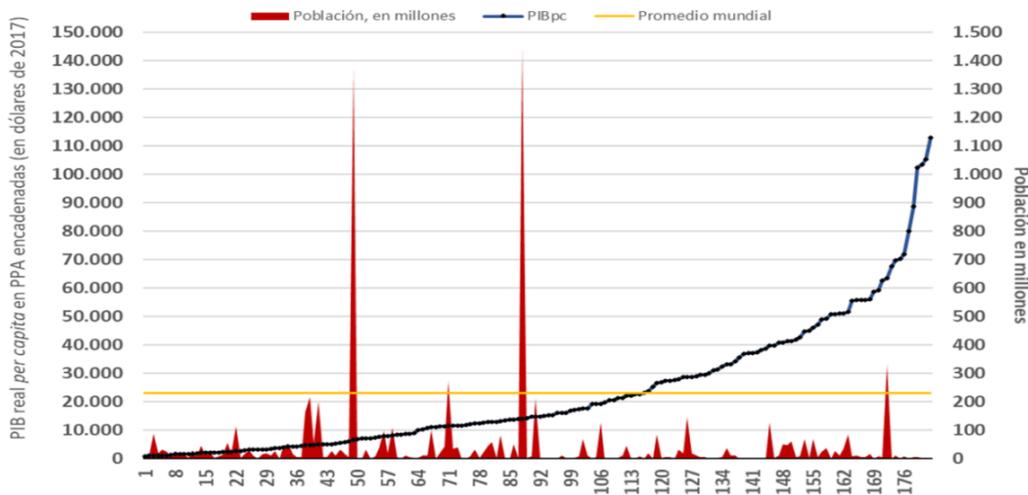


Gráfico 4.2: Distribución internacional de los niveles de ingreso per cápita en 2019 y población total por país
Fuente: Elaboración propia (2024).

Nota: datos para 182 países del Producto Interno Bruto per cápita de Penn World Tables 10.1 (Feenstra et al., 2015).

Incluso, para profundizar más el análisis se pueden observar algunos datos para el muy largo plazo que se presentan de Maddison (2001). La Tabla 4.1 contiene información sobre los niveles de ingreso *per cápita* para el Mundo en su totalidad y algunas regiones importantes, en el período 1000-2001, es decir aproximadamente un milenio de historia económica.

Tabla 4.1: Niveles de vida en el Mundo y principales regiones, 1000-2001

| | 1000 | 1500 | 1820 | 1870 | 1913 | 1950 | 1973 | 2001 |
|---|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Niveles de PIB per capita (US\$ internacionales de 1990) | | | | | | | | |
| Western Europe | 400 | 771 | 1204 | 1960 | 3458 | 4579 | 11416 | 19256 |
| Western offshoots | 400 | 400 | 1202 | 2419 | 5233 | 9268 | 16179 | 26943 |
| Japan | 425 | 500 | 669 | 737 | 1387 | 1921 | 11434 | 20683 |
| West | 405 | 702 | 1109 | 1882 | 3672 | 3649 | 13082 | 22509 |
| Niveles de PIB per capita (US\$ internacionales de 1990) | | | | | | | | |
| Asia (excluding Japan) | 450 | 572 | 577 | 550 | 658 | 634 | 1226 | 3256 |
| Latin America | 400 | 416 | 692 | 681 | 1481 | 2506 | 4504 | 5811 |

| | | | | | | | | |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| E. Europe and USSR | 400 | 498 | 686 | 941 | 1558 | 2602 | 5731 | 5038 |
| Africa | 425 | 414 | 420 | 500 | 637 | 894 | 1410 | 1489 |
| Rest | 441 | 538 | 578 | 606 | 860 | 1091 | 2072 | 3372 |
| World | 436 | 566 | 667 | 875 | 1525 | 2111 | 4091 | 6049 |
| West / Rest spread | 0,9:1 | 1,3:1 | 1,9:1 | 3,1:1 | 4,3:1 | 5,2:1 | 6,3:1 | 6,7:1 |

Fuente: Elaboración propia (2024) basándonos en Maddison (2001).

La distribución mundial del ingreso *per cápita* ha cambiado sustancialmente en todo ese período. En el año 1000 el ingreso *per cápita* promedio de los países catalogados como occidentales (hoy día los países desarrollados de Europa Occidental, así como otros países occidentales fuera de Europa, ejemplo, EE. UU., Canadá, Australia y Japón) relativo al ingreso *per cápita* promedio del Resto del Mundo, en dicha época, conformado por Asia (sin Japón), Latinoamérica, Europa Oriental y África, era virtualmente el mismo (405 USD a precios internacionales de 1990 para Occidente versus 441 USD para el Resto). Para 1820 la relación se había invertido y, en efecto, ya se ven las primeras señales de las diferencias modernas en términos de niveles de vida, por cuanto el ingreso del grupo Occidente constituía casi el doble del Resto del Mundo.

Con el paso del tiempo las diferencias se fueron ampliando entre los ingresos *per cápita* relativo de ambos grupos regionales, al punto que a principios del presente siglo ya la relación había ascendido hasta casi siete veces el ingreso *per cápita* promedio de los países desarrollados respecto al promedio del resto de países y regiones no desarrollados. Estas diferencias se ampliaron porque un grupo de países crecieron a mayor ritmo respecto a otro grupo de países y economías. Por ejemplo, en la Tabla 4.2 se puede observar de nuevo información sobre el ingreso real *per cápita* (PIB *per cápita*), pero esta vez de una muestra seleccionada de países, en dos momentos del tiempo: los años 1960 y 2019.

Tabla 4.2: PIB real *per cápita* de países seleccionados 1960 y 2019

| País | PIB <i>per cápita</i> real, US\$ de 2017 | | PIB <i>per cápita</i> relativo | PIB <i>per cápita</i> relativo al PIB <i>per cápita</i> de Estados Unidos | | Tasa de crecimiento promedio |
|--------------|--|----------|--------------------------------|---|------|------------------------------|
| | 1960 | 2019 | | 2019/1960 | 1960 | |
| Alemania | 11.135,8 | 51.592,6 | 4,63 | 0,59 | 0,81 | 2,59 |
| Argentina | 3.252,6 | 22.144,5 | 6,81 | 0,17 | 0,35 | 3,25 |
| Bolivia | 1.545,3 | 8.628,6 | 5,58 | 0,08 | 0,14 | 2,91 |
| Brasil | 2.429,2 | 14.637,7 | 6,03 | 0,13 | 0,23 | 3,04 |
| Chile | 5.466,9 | 23.595,7 | 4,32 | 0,29 | 0,37 | 2,47 |
| Corea del S. | 1.224,8 | 40.818,6 | 33,33 | 0,06 | 0,64 | 6,02 |
| Ecuador | 4.261,9 | 11.238,2 | 2,64 | 0,23 | 0,18 | 1,63 |
| España | 6.251,7 | 41.352,4 | 6,61 | 0,33 | 0,65 | 3,20 |
| Japón | 5.821,1 | 39.636,9 | 6,81 | 0,31 | 0,63 | 3,25 |
| Nicaragua | 4.814,0 | 5.100,7 | 1,06 | 0,25 | 0,08 | 0,10 |
| Nigeria | 2.001,0 | 4.893,9 | 2,45 | 0,11 | 0,08 | 1,50 |
| R.D. Congo | 2.793,3 | 1.026,2 | 0,37 | 0,15 | 0,02 | -1,66 |
| USA | 18.900,8 | 63.393,3 | 3,35 | 1,00 | 1,00 | 2,04 |

Fuente: Elaboración propia (2019) basándonos en Penn World Tables 9.0 (Feenstra et al., 2015).

En efecto, de la tabla en cuestión se desprende otro tipo de evidencia para analizar la ampliación de las diferencias internacionales en niveles de ingreso *per cápita* en los últimos decenios. Se puede notar como, entre los países seleccionados, existen diferentes grados de incremento de sus propios ingresos *per cápita* en dos momentos distintos, 2019 respec-

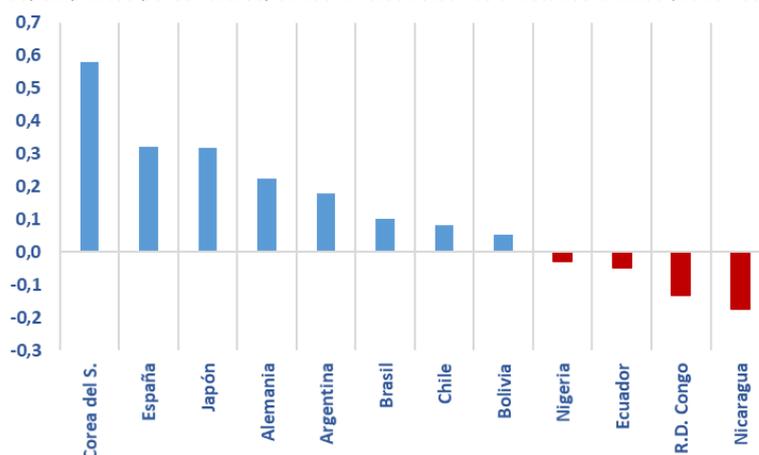
to al ostentado en el año 1960. El país que obtuvo un mayor aumento en su nivel relativo entre ambas fechas fue Corea del Sur (33,3) y el que menos fue la República Democrática del Congo. De hecho, en este último país el ingreso *per cápita* de 2019 fue, inclusive, mucho menor al presentado en el año 1960 (0,37), reflejando que los niveles de vida en la actualidad son inferiores, al menos en términos de bienestar material, con respecto a los niveles medidos en 1960.

Si se compara, a partir de la Tabla 4.2, la situación de cada país en cuanto a la calidad de vida conforme el ingreso per cápita relativo frente a un país rico e industrializado como Estados Unidos, en efecto, principalmente Corea del Sur, España y Japón convergieron en estos términos con el patrón de comparación (Estados Unidos). Visto de otro modo, sus niveles de ingreso *per cápita* relativos aumentaron más rápido, mientras que otros cayeron sustancialmente como fueron los resultados de Nigeria, Ecuador, República Democrática del Congo y Nicaragua, como en ese sentido se refleja por medio del Gráfico 4.3.

El nivel de vida en Corea del Sur, medido por el ingreso, apenas constituía 6% del ostentado en Estados Unidos para el año 1960, mientras que en 2019 ya se había acerca a dos tercios del ingreso *per cápita* promedio del país norteamericano; es decir, aumentó su participación en casi seis décimas de punto porcentual frente al nivel de Estados Unidos, luego de su espectacular crecimiento durante décadas (Chen, 1997). Esto fue casi el doble del incremento experimentado por las siguientes dos economías, España y Japón, cuyos ingresos relativos pasaron de un tercio a dos tercios frente al patrón de referencia entre los dos instantes de tiempo comparados.

En contraposición, las economías latinoamericanas, como Argentina, Brasil, Chile y Bolivia, lograron incrementos entre apenas cinco centésimas y casi dos décimas de punto porcentual, por lo que en comparación a los niveles de ingreso per cápita de Estados Unidos, se puede decir que aún se mantienen brechas relativas que son más amplias. Por ejemplo, el país con mayor ingreso relativo en este grupo para 2019 fue Chile, con apenas 37% del valor presentado por Estados Unidos.

Gráfico 4.3: Cambios, en puntos porcentuales, en los niveles relativos a Estados Unidos (2019 respecto a 1960)



Fuente: Elaboración propia (2024).

Nota: El valor indica la diferencia entre el nivel relativo de 2019 en comparación al valor de 1960.

La última columna de la tabla anterior recoge el motivo de esos cambios relativos. Simplemente se deben a las diferencias en cuanto a las tasas de crecimiento económico de cada país en el lapso analizado. Como se ve, pequeñas diferencias en estos términos, entre paí-

ses, sostenidas durante largos períodos de tiempo, generan enormes brechas en los niveles de ingreso *per cápita* de cada país tanto consigo mismo en los dos instantes del tiempo, como en comparación a una meta de convergencia (Estados Unidos). Al respecto, Corea del Sur creció a una tasa *per cápita* que fue más del doble que la presentada por la mayoría de países, y casi el triple en el caso específico de Estados Unidos

Además del crecimiento medio, se pueden señalar otras posibles fuentes de las diferencias internacionales en niveles de vida, es decir, los factores detrás de la distribución del ingreso *per cápita* y la producción a nivel internacional. Por supuesto, el panorama de las disparidades tanto entre países como dentro de un país puede llegar a ser un rompecabezas complejo, pero a rasgos generales se pueden mencionar los siguientes impulsores:

1) Legados históricos; como la explotación colonial y debilidades institucionales que se manifiestan en prácticas comerciales desiguales, sistemas legales frágiles y parciales, corrupción y una débil gobernanza, lo que en su conjunto obstaculiza la estabilidad económica y frenan tanto la inversión como el desarrollo económico inclusivo, con efectos perversos sobre la pobreza (Khan, Morrissey y Mosley, 2016; Austin, 2020).

2) Recursos distribuidos de manera desigual; en concreto, las oportunidades económicas pueden ser mayores si un país cuenta con abundancia de recursos naturales (bendición de recursos naturales), como petróleo o minerales, frente a otros que enfrentan escasez, lo que limita sus oportunidades económicas⁹⁹. Además, el acceso a tierras fértiles, considerando que el potencial agrícola varía mucho debido al clima, los recursos hídricos y la calidad del suelo, puede afectar la seguridad alimentaria y el desarrollo económico.

3) Los patrones de comercio global y flujos financieros; aspectos tales como las prácticas comerciales desleales y las barreras arancelarias, pueden obstaculizar las exportaciones y el crecimiento económico de los países más pobres o en desarrollo. También los altos niveles de deuda internacional pueden estrangular a las economías en desarrollo y aquellas más pobres (Hook et al., 2021; Siddique, Selvanathan y Selvanathan, 2015), desviando recursos de las inversiones clave en salud, educación e infraestructura. Por último, la riqueza concentrada en los países desarrollados a menudo permanece o se mueve inmediatamente hacia allí cuando aumenta la tasa de interés, lo que limita la inversión y el crecimiento en los países más pobres.

4) Capital humano y desigualdad; que se refleja en un acceso limitado a la educación y la atención sanitaria, sobre todo porque los sistemas educativos y sanitarios suelen ser inadecuados en los países en desarrollo, atrapando a las personas en la pobreza y obstaculizando el crecimiento económico potencial. De igual forma, el acceso desigual a la educación y a las oportunidades para las mujeres (desigualdad de género) restringe su participación en la economía, lo que limita el crecimiento general. Finalmente, los altos niveles de desigualdad de ingresos dentro de los países concentran la

⁹⁹ No obstante, también existe la hipótesis de la maldición de los recursos naturales, que se basa en tres explicaciones, los modelos de enfermedad holandesa, los modelos de búsqueda de rentas y las explicaciones institucionales (Apergis y Katsaiti, 2018). Al respecto, puede verse los trabajos de Stijns (2005), van der Ploeg (2010) y Badeeb, Lean y Clark (2017). Para Apergis y Katsaiti (2018), los sectores extractivos, especialmente los de petróleo, gas y minerales, ofrecen pocas oportunidades laborales a los pobres y se encuentran aislados geográficamente del resto de actividades económicas de un país.

riqueza en manos de unos pocos, sofocando la movilidad social y económica y, como resultado, limitando la adquisición de capital humano y habilidades (Heckman y Mosso, 2014) y restringiendo el crecimiento a largo plazo (Corak, 2013).

5) Brecha tecnológica; el acceso limitado a tecnología de punta, la falta de infraestructura, capacidad de investigación y desarrollo y alfabetización digital impiden que los países en desarrollo aprovechen los beneficios de los avances tecnológicos en países desarrollados. Además, los regímenes de propiedad intelectual restrictivos en los países ricos promocionan barreras que impiden a los países en desarrollo el acceso a tecnologías y medicamentos asequibles (Ben Chou y Passerini, 2009).

Por otra parte, dada la distribución mundial del ingreso entre los 182 países para los que se dispuso de datos en el año 2019, cabría preguntarse si las divergencias que existen en la distribución se tradujeron a su vez en diferencias en cuando a otras dimensiones de los niveles de bienestar material y humano, es decir, en cuanto a otras variables y dimensiones incluidas en los conceptos más amplios de desarrollo. En ese sentido, es importante evaluar la siguiente hipótesis de trabajo: los niveles altos o bajos de ingreso *per cápita* que disfrutaran los países se reflejan a su vez en niveles altos o bajos de vida (bienestar mayor o menor), según otros indicadores del desarrollo.

De acuerdo con los diferentes enfoques teóricos sobre el concepto y la naturaleza del desarrollo económico, se espera que la evidencia empírica revele una asociación lineal positiva entre los niveles de ingreso *per cápita* ostentados por los países y el alcance o logro de otras condiciones socioeconómicas del desarrollo. Dicha correlación se debe mantener tanto en datos de corte transversal, como el de un conjunto de economías para un momento del tiempo, como en datos de series de tiempo de los diferentes países (evolución de sus distintos desempeños en un período).

Si el ajuste de los datos es bueno, entonces sería importante para las economías alcanzar un alto ingreso *per cápita*, porque dicho nivel estaría correlacionado con otras dimensiones del desarrollo a las cuales países pobres o de ingresos bajos difícilmente puedan acceder. En ese caso, la variable relevante pasaría a ser el crecimiento económico de largo plazo de una economía, la tasa promedio a la cual crece su producción por habitante.

4.3. Ingresos y consumo

Analizar la asociación entre ingresos y consumo por habitante alrededor del Mundo se puede considerar desde una perspectiva estadística. En concreto, se puede examinar la correlación entre el ingreso o PIB *per cápita* y el consumo (gasto de consumo privado *per cápita*) entre diversos rangos de países y regiones. Asimismo, se pueden comparar diferentes grupos de ingreso (ingreso bajo, medio o alto) y analizar las tendencias temporales para períodos específicos.

El Gráfico 4.4 muestra en dos paneles la asociación entre el ingreso *per cápita* (medido por el INB *per cápita* en US\$ constantes del año 2010) y el consumo *per cápita* (conforme el gasto de consumo final de los hogares *per cápita* en US\$ a precios constantes de 2010) tanto en el año 2021, entre un total de 136 países para los cuales existen ambos datos simultáneamente en dicho año (lado izquierdo), como en 2022 para 118 países (panel del lado derecho), conforme Indicadores del Desarrollo Mundial de World Bank.

Como puede observarse en el diagrama de dispersión, existe una asociación positiva casi perfecta entre ambas variables (con un coeficiente de correlación igual a 0,985 y 0,988

en la muestra de 2021 y 2022, respectivamente), lo que significa que, en la medida que un país dispone de mayor nivel de ingreso per cápita, casi de igual forma se eleva su nivel de consumo per cápita, indicador que representa desde la óptica microeconómica una variable relevante para ilustrar el grado de bienestar y utilidad de las personas.

La evidencia es clara en cuanto la capacidad productiva y los ingresos generados en la economía tienen influencia en el nivel de consumo *per cápita* que pueden disfrutar los individuos que forman parte de tal territorio. Una mayor producción *per cápita* y, por lo tanto, un mayor nivel de ingreso, se traduce en la posibilidad que las personas obtengan un elevado nivel de consumo de bienes y servicios, a los cuales no tendrían acceso si su ingreso fuera bajo como el caso de muchas de las economías en el ámbito mundial.

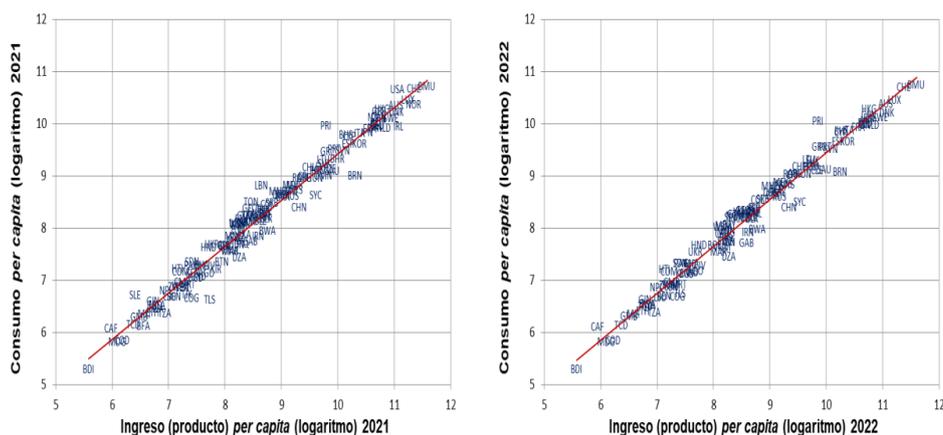


Gráfico 4.4: Asociación entre ingreso y consumo per cápita en 2021 y 2022

Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

Para el año 2021 el INB *per cápita* promedio entre 136 países se ubicó en 14.800 USD aproximadamente, mientras que el consumo por persona fue de 8.088 USD. Sin embargo, en el extremo de la distribución hay países donde el ingreso sobrepasó el nivel de 100 mil USD, mientras que el consumo se ubicó en 45.340 USD, lo contrario al caso de países pobres, como Burundi, República Centroafricana o Madagascar, en los cuales el consumo prácticamente es del mismo nivel respecto al ingreso. Esto refleja otro hecho estilizado de los países más pobres, además de sus bajos niveles de consumo, poco queda para constituir un ahorro personal.

En cuanto a la perspectiva teórica, en los países de ingreso bajo los patrones de consumo suelen estar estrechamente vinculados a la satisfacción de las necesidades más básicas, principalmente, en las categorías alimentos, vivienda y medicinas. Los aumentos de ingresos se traducen rápida y directamente en un mayor gasto de consumo por persona, de manera tal que el crecimiento del consumo refleja fielmente el crecimiento del ingreso. Por su parte, entre los países que gozan de ingresos medios se puede presentar la circunstancia en la que, a medida que aumentan los ingresos, el consumo se diversifica más allá de las necesidades básicas. El gasto discrecional aumenta y los hogares gastan en bienes y servicios como bienes duraderos, entretenimiento y educación. Incluso, el crecimiento del consumo normalmente podría superar el crecimiento de los ingresos, impulsado por factores como el acceso al crédito y el consumo aspiracional.

Por último, en cuanto a los países del grupo de ingreso alto, se debe destacar que en los patrones de consumo prevalecen incluso bienes de lujos y las inversiones. Al mis-

mo tiempo, las tasas de ahorro pueden ser más altas debido a la seguridad financiera. Es posible que el crecimiento del ingreso no se traduzca directamente en un crecimiento proporcional del consumo, ya que la riqueza desempeña un papel más importante en las decisiones de gasto. Desde el punto de vista empírico, el estudio de Diacon y Maha (2015) brinda resultados que demuestran una asociación entre consumo e ingresos que es más fuerte tanto en los países de ingresos bajos como entre los países de ingresos altos, en comparación con los países de ingresos medios.

En conclusión, existen importantes implicaciones derivadas de las diferencias internacionales entre países en términos de ingreso per cápita, como por ejemplo diferencias internacionales en bienestar, al menos desde la visión utilitarista que asocia al bienestar con el consumo de bienes y servicios y la satisfacción de necesidades materiales. Sencillamente, un alto nivel de ingreso *per cápita* se refleja en altos estándares de vida, incluyendo un mayor nivel de consumo, por lo tanto, la idea de asociar el nivel de ingreso per cápita con otras medidas del bienestar material no es descabellada.

Los países ricos no sólo producen mucho más que los países pobres, sino también sus habitantes disfrutan de un mayor nivel de consumo per cápita. Aunque pueden existir muchas críticas sobre la concepción del desarrollo basada en el ingreso, Acemoglu (2009) sostiene que al final del día, cuando uno compara los avances en ese sentido entre un país rico y uno pobre o menos desarrollado, existen fuertes diferencias en la calidad de vida, el bienestar y la salud entre los habitantes de un país y los del otro, por ello se vuelve de nuevo importante considerar el ingreso *per cápita* como una medida aproximada del desarrollo económico.

El mismo tipo de evidencia o asociación se encuentra entre el nivel de ingreso per cápita y otros indicadores del desarrollo económico y del bienestar de las personas. Estos hechos sobre el ingreso y otras medidas del bienestar de las personas significan un vínculo a largo plazo entre el desempeño en cuanto a crecimiento económico y el proceso de desarrollo de los países, en línea con la argumentación que hizo el economista estadounidense Robert Lucas (Lucas, 1988) sobre la importancia del crecimiento a largo plazo y sobre lo que significa el problema del desarrollo económico, sobre lo cual los niveles de ingreso per cápita y sus tasas de crecimiento tienen mucho que decir.

4.4. Ingresos y Salud

El Gráfico 4.5 revela información sobre el grado de asociación entre las variables ingreso *per cápita* y expectativa de vida al nacer, esta última como reflejo de la dimensión salud del desarrollo. Para la elaboración del gráfico se emplearon datos disponibles de 149 países en el ámbito mundial para el año 2019, conforme Banco Mundial (2024). De forma similar a la evidencia hallada respecto a las diferencias internacionales en consumo, en este caso también se observa que las diferencias en niveles de ingreso *per cápita* terminan encontrando una contrapartida en cuanto al desempeño internacional en salud, de acuerdo con la expectativa de vida de las personas en esta muestra de países.

En efecto, existe una elevada asociación positiva, con un coeficiente de correlación simple igual a 0,863, entre el nivel de ingreso por persona que tuvo un país en el año mencionado y los años de vida que, como manifestación del bienestar, disfrutaron los habitantes de esas naciones. En el gráfico en cuestión se revela que la expectativa de vida al nacer se ubicó por encima de los 80 años en los países más ricos, con excepciones como Estados

Unidos, mientras que en la mayor parte de los países pobres dicha expectativa sólo se ubicó entre 50 y 60 años de vida, sobre todo dentro de África subsahariana, en países asolados por enfermedades endémicas y graves conflictos bélicos internos, como Chad, Lesotho, República Centroafricana, Costa de Marfil, Malí y Burkina Faso.

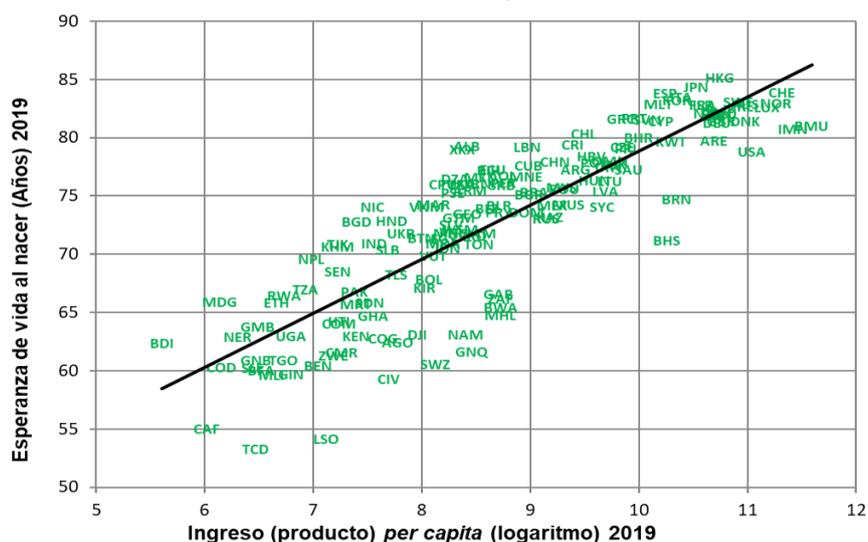


Gráfico 4.5: Asociación entre ingreso per cápita y expectativa de vida en 2019

Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

De este modo, las brechas que para este año existen en cuanto al ingreso *per cápita* se traducen también en diferencias en expectativas de vida entre países; es decir, en distintos niveles de bienestar, pues una mayor expectativa de vida obviamente se encuentra relacionada con una mejor salud que reporta mayor bienestar en las personas. Así, evidentemente un mayor grado de desarrollo económico se vincula con menores tasas de mortalidad, que a su vez influyen en la cantidad de años que una persona nacida en 2019 viviría de mantenerse esos patrones de mortalidad.

Incluso esta relación se mantiene si se distinguen factores geográficos y una estructura de datos de panel. Por ejemplo, en el estudio de Gürler y Özsoy (2019), se encuentra que la expectativa de vida es un determinante del ingreso per cápita, actuando a través de una mayor productividad, mientras que a su vez el ingreso per cápita también influye en la expectativa de vida en 56 países en desarrollo del norte de África, Medio Oriente y Sudeste Asiático, donde la mayoría de ellos son países islámicos y miembros de la Organización de Cooperación Islámica (OCI). Además, la prueba de causalidad de Granger también se aplica para probar la dirección de causalidad entre ambas variables, y se encuentra que hay una relación de causalidad bidireccional.

Desde luego, la literatura también ha reseñado otros posibles factores determinantes de la longevidad, como el gasto per cápita en atención de salud, la densidad de médicos, la densidad de camas hospitalarias, el gasto social, el nivel del PIB, la relación de participación laboral, la prevalencia de enfermedades respiratorias crónicas, la temperatura y el tamaño de la población (Roffia, Bucciol y Hashlamoun, 2023).

Esto se debe considerar porque hay países, como se puede observar en el gráfico previo, con nivel más bajo de longevidad que el estimado para su nivel de ingreso, mientras que otros tienen mayor expectativa de vida a la par que tienen ingresos más bajos. Por ejemplo, Estados Unidos tiene 2,6 años de vida menos que Dinamarca, a la vez que tiene un ingreso ligeramente superior al de este país.

enfermedades que cita Deaton, son menores a otras epidemias (peste negra, gripe de 1918, plaga de Justiniano) sufridas por la humanidad en períodos de tiempo cuando no había crecimiento, progreso y avances médicos.

En la Tabla 4.3 se muestra como los países occidentales (West) ostentan una mayor expectativa de vida (*Life expectancy of birth*) respecto a los países de la categoría Resto del Mundo (Rest), y como esas diferencias se fueron ampliando a medida que el crecimiento y el progreso empezó a ser espectacular en los países del primer grupo y más lento entre los del segundo grupo. Esto es una característica de las diferencias internacionales en niveles de desarrollo y calidad de vida. Aunque los países de ingreso bajo también se han beneficiado del aumento en el bienestar, pues en el lapso de un siglo la expectativa de vida aumentó casi cuarenta años en promedio, los niveles de longevidad que hoy día disfrutaban sus habitantes siguen estando rezagados con respecto a los países más ricos.

Tabla 4.3: Expectativa de vida, 1000-2002

| | World | West | Rest |
|------|-------|------|------|
| 1000 | 24 | 24 | 24 |
| 1820 | 26 | 36 | 24 |
| 1900 | 31 | 46 | 26 |
| 1950 | 49 | 66 | 44 |
| 2002 | 66 | 79 | 64 |

Fuente: Maddison (2001:31).

4.5. Ingresos y educación

De la misma forma que se ha revelado información sobre la asociación entre ingreso *per cápita* y consumo y salud de las poblaciones en un instante de tiempo, a partir de datos reales del mundo, la Tabla 4.4 indica que los países consolidados dentro de los grupos de mayores niveles de ingreso *per cápita*, en el año que se referencia, gozan también de una tasa de alfabetización más elevada entre su población adulta de ambos sexos. En el grupo de países pobres muy endeudados, poco más de 6 de cada 10 personas aún no saben leer ni escribir, mientras que entre los países de ingreso mediano-alto la razón se dispara hasta casi 96%¹⁰⁰.

Tabla 4.4: INB per cápita y tasa de alfabetización en 2021, por grupos de ingreso

| Clasificación | INB per cápita | Tasa de alfabetización (% del total de adultos de 15 años o más) |
|--|----------------|--|
| Países pobres muy endeudados (PPME) | 985,1 | 64,9 |
| Países menos desarrollados: clasificación de las Naciones Unidas | 1.090,4 | 66,6 |
| Países de ingreso bajo | 792,3 | 61,7 |
| Países de ingreso mediano bajo | 2.250,5 | 77,3 |
| Ingreso mediano y bajo | 5.080,5 | 84,6 |
| Ingreso mediano | 5.575,4 | 86,6 |
| Ingreso mediano alto | 9.353,7 | 95,9 |
| Ingreso alto | 43.368,0 | --- |

Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

¹⁰⁰ Greaney (1993) plantea que muchas veces la emigración desde los países pobres hacia los desarrollados en búsqueda de mejores condiciones laborales, ha resultado en la creación de grandes poblaciones de personas analfabetas en los países más desarrollados.

En el grupo de países de ingreso bajo, con una media de INB *per cápita* de 792,3 USD en el año 2021, la tasa de alfabetización se ubicó en 61,7% de la población adulta. Ahora bien, el grupo de ingreso mediano alto se caracterizó ese mismo año por disponer de un INB *per cápita* por encima de 9.300 USD. Lo resaltante de la cuestión es que, si bien hay una correlación positiva, parece que los países no necesitan tener ingresos demasiados elevados para al mismo tiempo alcanzar altos logros en términos de alfabetización, como medida del desempeño general de la educación. De hecho, en ese año países como Bulgaria, Brasil, Kazajstán, México o Rusia dispusieron de niveles de ingreso por persona en la vecindad de este promedio del grupo de ingreso mediano alto.

Es decir, sin llegar a disponer de ingresos por encima de la media mundial o entre los países más ricos del mundo, otro conjunto de países ha logrado alcanzar un alto grado de alfabetización de su población adulta. Esto implica que aquellas economías ubicadas en los rangos intermedios de ingreso aún tienen margen para disfrutar de un mayor crecimiento económico y traducir ese desempeño productivo en mejoras educativas, principalmente, completar el cierre de la brecha que los separa de una alfabetización completa de sus sociedades. El umbral de ingresos en el que pueden completar el logro educativo no parecer ser demasiado elevado.

El Gráfico 4.7 revela entonces la existencia de una asociación positiva fuerte (coeficiente de correlación igual a 0,762) entre el INB *per cápita* que disfruta un país y un indicador positivo del grado educativo de la población, entre una muestra de 45 países en el ámbito mundial para los cuales se pudo consolidar información de ambas medidas correspondientes al año 2011. Ello se encuentra en correspondencia con algunos hallazgos empíricos más robustos, como los presentados por Mehmood, Raza y Shabana Mureed (2014) para países asiáticos, en los cuales se demuestra una relación de causalidad bidireccional entre el ingreso y la tasa de alfabetización de la población.

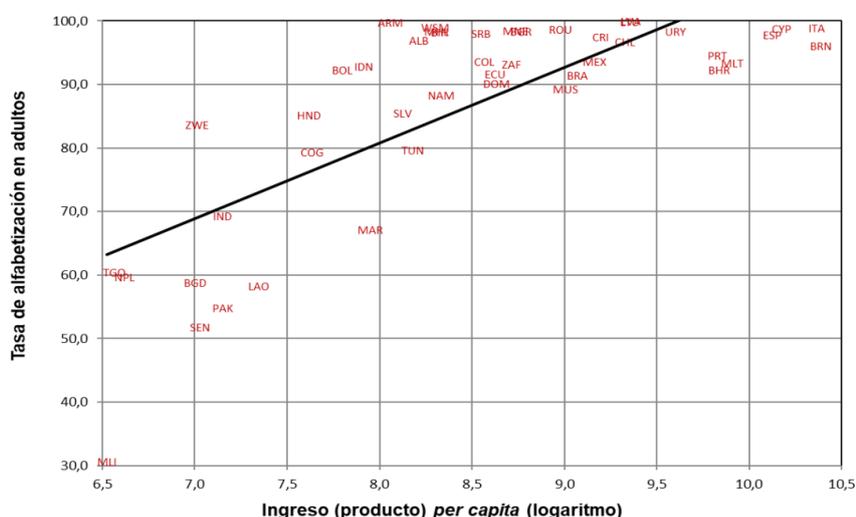


Gráfico 4.7: INB per cápita y tasa de alfabetización en 2011, varios países

Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

Aunque los niveles de ingreso *per cápita* sea sólo uno de los factores que definen el nivel de desarrollo económico de una entidad nacional, se ve claramente que tiene una estrecha asociación con otros logros que apuntan a incrementar el bienestar humano, ejemplificados en una sociedad con elevada longevidad, reducida mortalidad de infantes y una población que sabe leer y escribir. Los países con ingresos *per cápita* más altos tienen, como término medio, una mayor disponibilidad de recursos fiscales para el financiamiento de la

educación universal pública o emprender campañas de alfabetización entre la población de mayor edad que no tuvo acceso al sistema de educación en el pasado o que, por razones de localización, como estar viviendo en zonas apartadas o rurales, le constituyen un obstáculos para cumplir el ciclo de formación educativa básica con la cual adquirir estas competencias.

4.6. Ingresos e infraestructura para el desarrollo

El Gráfico 4.8 recoge la asociación que existe entre el ingreso *per cápita* y el acceso a electricidad, que se refleja mediante el porcentaje de la población total de un país que disfruta de este servicio, como indicador de la infraestructura con la que, en cierta forma, cuenta la economía. Para este propósito, se utilizó información relativa al año 2021.

La evidencia disponible revela que los países con mayores niveles de ingreso per cápita se permiten disfrutar una mayor cobertura poblacional en cuanto a la red de servicio eléctrico. Esta es otra ilustración del hecho que detrás de las diferencias en ingreso *per cápita* se encuentran también diferentes grados de bienestar de las poblaciones, ligados a otras dimensiones del desarrollo económico y humano que se dan entre los países.

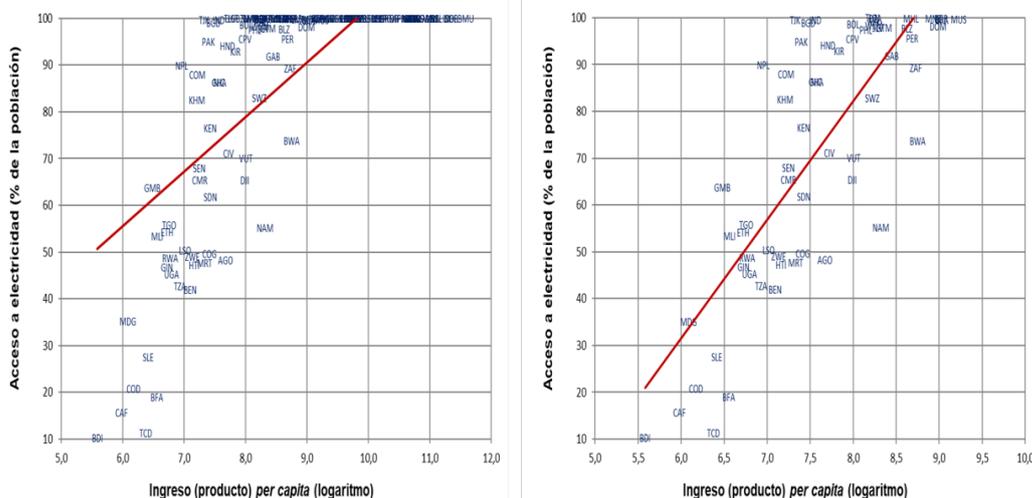


Gráfico 4.8: Producto per cápita y acceso a electricidad (% de la población) en el año 2021
 Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

Un país que produzca más bienes y servicios podrá disfrutar de mayor nivel de generación de electricidad y acceso de la población a esta¹⁰¹. La elevada correlación positiva se mantiene en dos grupos: 1) por una parte, el lado izquierdo del gráfico constituye una muestra de 138 países, donde se manifiesta una elevada correlación positiva (coeficiente de correlación igual a 0,71); 2) en el lado derecho se presenta la correlación dentro de una muestra más acotada de países, 62 en total), para prescindir de aquellos que en el primer caso ya tenían un resultado de cien por ciento en el acceso a electricidad; en este caso, igual hay una fuerte asociación positiva entre ambas medidas, con un coeficiente de correlación igual a 0,80.

En este último ejercicio descrito, se debe resaltar que, en efecto, conforme se incrementa el ingreso promedio por persona que los países han obtenido, mayor parece ser el porcen-

¹⁰¹ Aunque la relación causal también puede ser inversa, como lo demuestra el estudio de Best y Burke (2018), donde una más amplia disponibilidad de electricidad contribuye de forma positiva en la trayectoria de la tasa de crecimiento, lo que invita a que los países pobres inviertan en infraestructura de este tipo.

taje de la población total que tiene acceso a servicio de electricidad. Por lo tanto, incluso entre los países que aún no tienen a la totalidad de sus poblaciones disfrutando de este servicio, el crecimiento económico que conlleva al logro de ingresos más altos también debería traducirse en que estas economías logren completar la electrificación de todo su territorio y la disponibilidad de este servicio para la mayor cobertura poblacional posible.

La Tabla 4.5 agrupa, según la categoría de países conforme los niveles de ingreso per capita, otros indicadores tales como personas que usan internet (% de la población total), suscripciones a banda ancha fija por cada cien personas, y número de suscripciones a telefonía celular por cada cien personas¹⁰².

Tabla 4.5: INB por persona y usuarios de telefonía e internet en el año 2021

| Clasificación | INB per cápita | Personas que usan Internet (% de la población) | Suscripciones a banda ancha fija, por cada 100 personas | Suscripciones a telefonía celular móvil, por cada 100 personas |
|--------------------------------|----------------|--|---|--|
| Países de ingreso bajo | 792,3 | 19,99 | 0,48 | 59,51 |
| Países de ingreso mediano bajo | 2.250,5 | 49,01 | 4,05 | 96,53 |
| Ingreso mediano y bajo | 5.080,5 | 57,81 | 13,20 | 104,49 |
| Ingreso mediano | 5.575,4 | 60,90 | 14,61 | 109,67 |
| Ingreso mediano alto | 9.353,7 | 74,33 | 26,62 | 124,52 |
| Ingreso alto | 43.368,0 | 90,17 | 36,80 | 124,28 |

Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

De nuevo la evidencia descriptiva brinda indicios a favor de una asociación positiva entre el nivel de ingreso *per cápita* y el acceso a otras infraestructuras del desarrollo como la telefonía móvil y el uso y calidad del servicio de internet. Conforme se pasa de grupos de ingresos, los valores promedios dentro de cada uno aumentan conforme sube el ingreso.

4.7. Crecimiento económico y diferencias en ingreso per cápita

En la sección anterior se presentó evidencia empírica en torno a la relación entre algunas dimensiones e indicadores del desarrollo. En ese sentido, la evidencia a partir de los datos disponibles para diferentes períodos, sugiere que existe una asociación fuerte entre el nivel de ingreso *per cápita* que un país ostenta (la visión reducida del desarrollo) y la consecución de otros logros alrededor del bienestar material y social de una población (la visión llamada multidimensional), principalmente aquellas ligadas a ciertas necesidades básicas.

En el análisis en cuestión se pudo observar que un mayor nivel de ingreso per cápita se asocia contemporáneamente con: 1) un mayor nivel de consumo per cápita; 2) una mayor expectativa de vida y longevidad; 3) menores tasas de mortalidad infantil; 4) una más alta tasa de alfabetización; 5) mayor porcentaje de población con acceso a electricidad y

¹⁰² Según las definiciones del Banco Mundial (2024): Los usuarios de Internet son personas que han utilizado internet en los últimos tres (3) meses a través de una computadora, un teléfono móvil, un asistente digital personal, una máquina de juegos, una televisión digital, etc. Los abonos de banda ancha fija se refieren a abonos fijos a acceso de alta velocidad a la Internet pública (una conexión TCP/IP), a velocidades descendentes iguales o superiores a 256 kbit/s. Las suscripciones a telefonía móvil celular son suscripciones a un servicio público de telefonía móvil que proporciona acceso a la PSTN utilizando tecnología celular. El indicador incluye (y se divide en) el número de suscripciones postpago y el número de cuentas prepago activas (es decir, que han sido utilizadas durante los últimos tres meses).

mayor número de usuarios de teléfonos celulares e internet; es decir, el testimonio preliminar brinda indicios de una correlación con los signos esperados entre ingreso per cápita y otras dimensiones asociadas al bienestar físico y material de las personas en un contexto de desarrollo.

Lo cual concuerda con autores como Jones y Klenow (2010), quienes por ejemplo, hallaron una correlación bastante alta entre un índice de bienestar y el ingreso per cápita que los países disponen, o Rodrik, quien sostiene que “el crecimiento económico es el instrumento más poderoso para reducir la pobreza” (2011:16)^{103/104}.

En consecuencia, los niveles de ingresos parecen ser importantes para alcanzar un mayor grado de desarrollo en un sentido amplio, por lo que comprender cómo los países pueden alcanzar altos ingresos per cápita en el tiempo, esto es el estudio del crecimiento económico de un país y los factores o causas que lo explican, no sólo sigue siendo un tema pertinente dentro de la Economía del Desarrollo, sino que realmente es la cuestión más importante de la macroeconomía en conjunto.

A pesar de lo anterior, la evidencia respecto a la distribución internacional del ingreso per cápita revela enormes desigualdades, por lo que, para muchos países, como término medio, la obtención de otros logros del desarrollo es más difícil en la medida que sus niveles de ingreso per cápita continúen siendo bajos e incluso permanezcan estancados debido a un crecimiento bajo o negativo, como ha sido la realidad del desempeño a largo plazo en muchos países.

Además, Prados de la Escosura (2015) expone que hay países donde se puede observar cierto éxito en términos de satisfacción de las necesidades básicas, mediante una mejora en los aspectos clave de la salud y la educación, pero al mismo tiempo han fracasado en la ampliación de otras opciones de las personas, que constituye el núcleo del concepto de desarrollo humano. Estos países cuentan con muy buenos índices de salud y educación, no obstante, existen restricciones en la libertad debido a su sistema político.

Los países de ingreso per cápita bajo deben concentrar recursos en pro del crecimiento económico, y a mediano y largo plazo consolidar instituciones que le permitan sostener este a un ritmo que le genere un entorno adecuado para completar el proceso de transformación que envuelve el desarrollo económico. Muchos países han crecido a tasas positivas, pero no terminaron el proceso ascendente hasta el grupo de ingreso alto, lo que se conoce como trampa del ingreso medio, o aún persisten las deudas en aspectos sociales de su desarrollo y transformación.

En ese mismo orden de ideas, autores como Romer (2006), Barro y Sala-i-Martin (2004) y Sala-i-Martin (2000) enfatizan que pequeñas diferencias en tasas de crecimiento, entre

¹⁰³ Más adelante, Rodrik expresa que “históricamente nada ha funcionado mejor que el crecimiento económico para hacer posible que las sociedades aumenten las perspectivas de vida de sus integrantes, incluyendo a los del nivel de vida más bajo” (2011:16) (primacía del crecimiento). En el mismo orden de ideas, Ravallion y Shen (2011) hallaron evidencia empírica que sugiere que el crecimiento más rápido iba a la par con una reducción de la pobreza, y las contracciones económicas aparecían junto con aumentos de la pobreza, en un estudio que incluyó 154 episodios de cambio en 65 países en desarrollo. Dollar y Kraay (2002) hallaron que el ingreso promedio del quintil más pobre de la población aumenta proporcionalmente con el ingreso promedio en una muestra de 92 países en las últimas cuatro décadas, con lo que concluyen enfatizando en la importancia del crecimiento económico para la reducción de la pobreza en el mundo.

¹⁰⁴ El Informe sobre el Desarrollo Humano de 1996 también lo señala con claridad: “en los países de bajos ingresos, el crecimiento no es una opción. Es algo imprescindible para reducir la pobreza y generar los recursos que requiere el desarrollo humano básico”.

países, sostenidas durante largos períodos de tiempo, generan enormes diferencias en los ingresos, es decir, estas pequeñas diferencias, tienen consecuencias sobre los niveles de vida, bienestar o prosperidad de las poblaciones mucho más importantes que las fluctuaciones económicas a corto plazo, en las cuales tradicionalmente los macroeconomistas han concentrado su atención¹⁰⁵.

Como el crecimiento económico de cada uno de los países difiere considerablemente del crecimiento mundial promedio, es decir hay diferencias individuales en torno a la media, entonces se originan frecuentes variaciones en los ingresos relativos entre los países (Romer, 2006), y cambios en la distribución mundial de ingresos *per cápita*, que en general significan diversos niveles de bienestar y desarrollo económico. Por lo anterior, Ray (2002) afirma que la diversidad de tasas de crecimiento puede alterar la faz de la tierra en un par de décadas¹⁰⁶. De ahí que es posible comprender el estado presente distinto de dos regiones que son, virtualmente, una sola, como, por ejemplo, Corea del Sur y Corea del Norte (que conforman la península coreana).

Entonces, la realidad mundial en las últimas décadas recoge una distribución mundial que exhibe más bien divergencia (Pritchett, 1997), una tendencia promedio definida por una mayor tasa de crecimiento en los países ricos respecto a los pobres, en oposición a la hipótesis de convergencia enmarcada en el modelo de crecimiento neoclásico (Barro y Sala-i-Martin, 2004; Molero, 2014). Según los datos contenidos en la Tabla 4.6, la tasa promedio de crecimiento del PIB *per cápita* entre 1960 y 2017 fue alta en los grupos de ingreso *per cápita* alto en la actualidad; dicho de otra forma, esto indica que la tasa de crecimiento económico es el factor más relevante para ubicar a los países en breve tiempo entre el grupo de ingreso más alto de una distribución.

| Grupo | Países | PIB <i>per capita</i> real (2017) | Tasa de crecimiento promedio 1960-2017 | Desv. Estándar |
|-----------------------|------------|-----------------------------------|--|----------------|
| >20.000 US\$ | 39 | 43.551 | 3,27 | 1,17 |
| >9.000 y ≤20.000 US\$ | 22 | 13.603 | 3,08 | 1,44 |
| >5.000 y ≤9.000 US\$ | 15 | 7.077 | 2,02 | 1,10 |
| >1.000 y ≤5.000 US\$ | 31 | 2.570 | 1,05 | 0,83 |
| ≤1.000 US\$ | 4 | 790 | -0,91 | 0,91 |
| All: Mundo | 111 | 19.700 | 2,29 | 1,58 |

Tabla 4.6: Producto per cápita en 2017 y tasa de crecimiento promedio 1960-2017

Fuente: Elaboración propia (2024). Producto per cápita de Penn World Tables 9.1 (Feenstra et al., 2015). El valor del PIB *per cápita* se refiere al promedio simple para cada grupo en el año 2017 (a precios constantes de 2011, PPA). Tasa de crecimiento promedio entre 1960 y 2017 para cada grupo de ingresos, calculada a partir de las tasas de crecimiento anual promedio geométrico disponibles para cada uno de los 111 países para los que se tenía información en el período mencionado.

La tabla también muestra que la desviación estándar de la serie de las tasas de crecimiento es mayor entre los países con ingresos entre 5.000 y 20.000 US\$, lo cual revela que a lo interno de estos grupos actuales hubo una mayor variabilidad en las tasas de crecimiento económico.

¹⁰⁵ Como ha dicho Lucas “cuando uno empieza a pensar en el crecimiento económico, le resulta difícil pensar en otra cosa” (1988:5).

¹⁰⁶ Helpman (2007) sostiene que entre 1960 y 1990 la disparidad entre las tasas de crecimiento de un grupo de 104 países aumentó claramente. La disparidad entre los países ricos y los pobres, desde la segunda guerra mundial, ha venido aumentando, y el número de países de ingresos medios se ha reducido. Para Helpman, en la actualidad tenemos dos clubes económicos polarizados, uno rico y otro pobre.

Durante el lapso 1960-2017, la economía mundial creció en promedio a una tasa *per cápita* de 2,3%; sin embargo, también se presenta una fuerte dispersión tanto en la tasa promedio por grupos como en la desviación estándar de las series de crecimiento, una medida habitual de la volatilidad del crecimiento.

Se puede notar que entre el grupo de mayor nivel de ingreso per cápita, por encima de 20.000 US\$, la tasa promedio de crecimiento económico fue casi cuatro veces más alta que la tasa promedio de crecimiento experimentada por los países de menores niveles de ingreso *per cápita*.

Esto ayuda a explicar por qué en el año 2017 el ingreso per cápita relativo del grupo más rico respecto al grupo más pobre ascendió hasta una proporción de 55, lo que significa que en sólo una semana la economía de los países ricos produce el mismo volumen o cantidad de bienes y servicios por persona que la producción por persona obtenida en los países más rezagados en todo el año.

Una forma más fácil de ver lo anterior es por medio del siguiente ejercicio donde se calcula el tiempo de duplicación implícito en una determinada tasa de crecimiento, es decir, el número de años que tarda el ingreso per cápita en duplicarse si crece a una determinada tasa (Ray, 2002). Una unidad de X que crece a una tasa $g\%$ al año se convertirá en $2X$ en N años, donde N es la solución a la ecuación:

$$\begin{aligned} \left[1 + \left(\frac{g}{100}\right)\right]^N &= 2 \\ \Rightarrow N \ln \left[1 + \left(\frac{g}{100}\right)\right] &= \ln 2 \\ \frac{g}{100} &= x \\ \ln 2 \approx 0,70, \text{ y para valores bajos de } x, \ln(1+x) &\approx x \\ \Rightarrow N &= \frac{\ln 2}{\ln(1+x)} = \frac{0,70}{x} = \frac{70}{g} \end{aligned}$$

Entonces, el tiempo N de duplicación de una variable X se calcula aproximadamente dividiendo setenta por la tasa anual de crecimiento expresada en porcentaje (Ray, 2002), como se indica en la última expresión. Por ejemplo, si un país crece en promedio 5% al año duplicará su ingreso *per cápita* actual al cabo de 14 años de mantener ese ritmo, mientras que un país que apenas crezca en promedio a 1% entonces, de mantener el ritmo, necesitaría 70 años para duplicar su nivel de ingreso *per cápita*.

En términos de los datos disponibles en el cuadro anterior, si conservan la tasa de crecimiento promedio del período 1960-2017, los países de ingreso bajo necesitarán casi setenta años para duplicar su nivel de ingreso per cápita actual (del año 2017), mientras que en el grupo de ingreso alto sólo requerirán de menos de un cuarto de siglo para duplicar el nivel de ingreso per cápita que disfrutaban en la actualidad. Lo cual pudiese significar incluso una ampliación de las brechas que hoy día dividen ambos grupos, generando un amplio valle entre las dos distribuciones.

En ese sentido, póngase como ejemplo a China, país que ostentó una tasa de crecimiento promedio de 5,8% entre 1980 y 2011, razón por la cual su ingreso per cápita pasó de 1.513 US\$ en el año 1980 a 8.851 US\$ en el año 2011. De seguir ese ritmo, China podría

duplicar el ingreso *per cápita* de 2011 en el año 2022 o 2023, es decir creciendo a la tasa de 5,8% interanual duplicaría su ingreso per cápita en sólo 12 años, respecto al nivel del 2011. De nuevo, citando a Ray, las cifras porcentuales de crecimiento parecen bajas, pero con el tiempo aumentan realmente de prisa (Ray, 2002:15), contribuyendo de esa forma a que un país inicialmente muy pobre, como Corea del Sur o China, logren ir cerrando la brecha de ingreso y aceleren su convergencia con un país rico como Estados Unidos.

En contraposición, una variable cuya tasa de crecimiento sea constante y negativa (un promedio negativo) tarda aproximadamente un valor igual a 70 dividido entre su tasa de crecimiento en reducirse a la mitad de su valor actual (Romer, 2006:26).

Por ejemplo, un país A que tenga en t_0 un ingreso per cápita igual a X y ostente un crecimiento negativo de -2% entonces al cabo de 35 años verá reducido su nivel de ingreso inicial a la mitad, es decir $1/2 X$, en este caso $N = 70/(-2) = -70/2 = 35$. Esta ha sido la experiencia de algunas naciones consideradas desastres de crecimiento económico (Madagascar, Níger, República Centroafricana o Zambia, por ejemplo), pues las tasas negativas experimentadas derrumbaron sus niveles de ingreso a cierta porción del que en principio tenían hace décadas atrás. El Cuadro 4.2 presenta diferentes escenarios tomados de casos hipotéticos de desempeño en tasas de crecimiento promedio y el tiempo en el que cada país o economía puede duplicar o reducir su ingreso per cápita en función de su crecimiento experimentado. Incluso, crecer a una tasa de 2% interanual en términos promedios contribuye a duplicar el nivel de ingreso en la mitad del tiempo en que se duplicaría esta variable si el crecimiento fuese sólo 1% en promedio.

Cuadro 4.2: Tasa de crecimiento promedio y desempeño del ingreso per cápita

| País | Ingreso per cápita inicial | Tasa (%) de crecimiento promedio | Tiempo en el que se duplica (re-duce a la mitad) su ingreso inicial | Ingreso per cápita final al cabo de N años |
|------|----------------------------|----------------------------------|---|--|
| | t_0 | g | N | t_N |
| A | X | 1 | 70 años | $2X$ |
| B | X | 2 | 35 años | $2X$ |
| C | X | 4 | 17,5 años | $2X$ |
| D | X | 7 | 10 años | $2X$ |
| E | X | - 1 | 70 años | $1/2 X$ |
| F | X | - 4 | 17,5 años | $1/2 X$ |

Fuente: Elaboración propia (2024).

Para ver gráficamente lo que esto implica, imagínese tres países hipotéticos (llamados A, B y C), con un ingreso idéntico y normalizado a 100 en el año inicial (también año 1), pero cuyas tasas de crecimiento medio han diferido, digamos en un punto porcentual (Sala-i-Martin, 2000). Los resultados hallados de la simulación se muestran en el Gráfico 4.9.

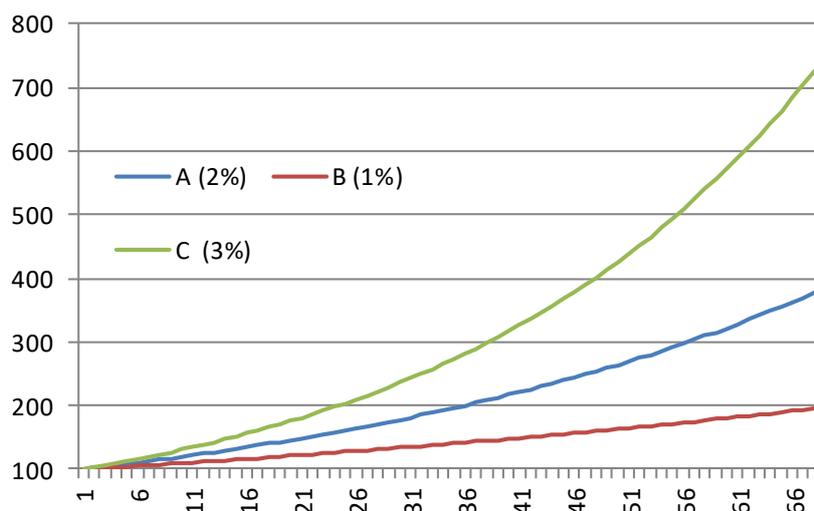


Gráfico 4.9: Ingreso por persona hipotético bajo tres escenarios de crecimiento
Fuente: Elaboración propia (2024).

Nota: El eje de las X refleja el tiempo (en períodos de 1 año), y el eje de las Y recoge el ingreso per cápita hipotético normalizado a 100.

El país A creció a un 2% en un período de 68 años, que fue la tasa aproximada de crecimiento promedio de Estados Unidos de Norteamérica durante el lapso 1950-2017, de acuerdo con los datos disponibles en Penn World Tables versión 9.1 (Feenstra et al., 2015). El crecimiento económico de EE UU en el período señalado conllevó a que esta economía disfrutase un ingreso *per cápita* de 56.153 US\$ (constantes de 2011 ajustados por la PPA) en el año 2017, lo que significó casi unas cuatro veces el nivel del año 1950 (14.572 US\$).

Considérese en el ejercicio que habría pasado con el país A del gráfico si el mismo hubiese crecido al 1%, en lugar del 2%. Este caso es recogido por el país B en la simulación, y realmente fue la tasa a la que crecieron países como Honduras (1,1%) y Kenia (0,95%) entre 1950 y 2017. Gráficamente se observa el rezago del país B respecto al país A después de 68 años, con una tasa de crecimiento de 1%, en lugar de 2%. Lo cual ayuda a entender por qué Honduras, Kenia u otro país de ingreso bajo con este desempeño no han convergido a los ingresos disfrutados en promedio por las economías más ricas, como Estados Unidos.

Si EE. UU. hubiese crecido interanualmente 1%, como media entre 1950 y 2017, su nivel de ingreso per cápita en este último año hubiese sido de 28.383 US\$, es decir 1,95 veces el nivel inicial y apenas la mitad (0,51) del valor efectivamente alcanzado reflejado en 2017. Esto significa que, en lugar de ser unas de las economías más ricas del mundo, Estados Unidos habría tenido en 2017 un ingreso *per cápita* parecido al de Seychelles (un archipiélago soberano ubicado en el océano Índico), disfrutaría de apenas 1.400 dólares por persona más que el nivel de Portugal y estaría por debajo del ingreso per cápita de Chipre. La senda del ingreso per cápita en el tiempo sería como la del país B en el gráfico.

Si vemos el trayecto seguido por el país C en el Gráfico 4.9, en cuestión observamos como su ingreso se despega respecto a la paridad inicial como consecuencia del crecimiento promedio de 3%, es decir un punto porcentual más alto que la tasa de 2% del país A (caso parecido a EE UU). Si la tasa promedio de crecimiento de EE UU hubiese sido 3% en 1950-2017 (caso próximo a Finlandia, 3,0% y Países Bajos, 2,83%) entonces en 2017 el ingreso per cápita habría ascendido a 105.590 US\$, monto que supera en una proporción de 7,2 el nivel de 1950 y 1,88 el nivel real del año 2017. Es decir, haber crecido 2%, en vez de 3%,

le costó a EE UU no tener en 2017 un ingreso casi el doble del que finalmente obtuvo esta economía, aun siendo una de las más industrializadas y desarrolladas en la actualidad¹⁰⁷.

Vemos como los caminos recorridos por el ingreso per cápita son distintos de acuerdo con la tasa de crecimiento promedio que presente un país en un horizonte temporal concreto. Las diferencias entre varios escenarios se convierten en brechas, en algunos casos, pronunciadas en el tiempo, aunque solamente sea de un punto porcentual la diferencia en la tasa de crecimiento que disfruten las economías.

Sala-i-Martin (2000) señala que tasas de crecimiento dentro del rango expuesto en el ejemplo son razonables en vista de las experiencias históricas de los distintos países actualmente. La diferencia entre haber crecido al ritmo de Finlandia y Países Bajos, o al ritmo de Kenia y Honduras es la diferencia entre ser el país C o el país B, es decir entre tener niveles de ingreso alto (40.000 US\$) o niveles de ingreso bajos (menos de 5.000 US\$). Pequeñas diferencias en la tasa de crecimiento a largo plazo pueden dar lugar a grandes diferencias en los niveles de ingreso *per capita* y de bienestar social a largo plazo (Sala-i-Martin, 2000:4), como se pudo observar en el análisis correlacional expuesto en torno a varias características y dimensiones del desarrollo.

Véase otro ejemplo concreto. Para el año 1950, Bolivia, Brasil y la República Democrática del Congo tenían, respectivamente, niveles de ingreso per cápita de 1.661, 1.673, y 1.839 US\$ (a precios de 2011 y ajustados por la PPA), es decir, niveles de ingreso cercanos entre sí (el país con el ingreso más alto, República Democrática del Congo, superaba en una proporción de 1,1 veces el nivel de ingreso de Bolivia, el más bajo de los tres). Ahora bien, en el lapso 1950-2014 estos tres países crecieron a tasas diferentes, Bolivia a 2% promedio interanual, Brasil a 3,5% (un punto y medio más que Bolivia), mientras que Congo tuvo un crecimiento promedio negativo de - 0,6%, después de estar sometida a una cruenta guerra interna y pugnas entre elites y gobernantes corruptos por el control político y económico de los recursos de ese país.

El gráfico a continuación (Gráfico 4.10) refleja el desempeño de cada país en perspectiva comparada, y muestra como el crecimiento disfrutado por Brasil le permitió despegarse de forma significativa respecto a los otros dos países de la comparación. Actualmente, el producto *per cápita* de Brasil es poco más de doce veces el nivel que disfruta la República Democrática del Congo.

Aunque Brasil sigue siendo un país en vías de desarrollo, donde aún persisten problemas de pobreza y desigualdades (Da Silva, Pinho y Do Nascimento, 2020)¹⁰⁸, y un crecimiento con cierta inestabilidad a lo largo del tiempo (Spinola, 2023), sin lugar a duda el nivel de vida promedio es más alto en la actualidad respecto a lo que disfrutaban los ciudadanos del país africano. La brecha que existe en ingreso per cápita entre ambos países le permite a la población de Brasil disponer en promedio de mayores recursos, bienes y servicios respecto a lo que disfrutaban en el Congo¹⁰⁹.

¹⁰⁷ Sobre la tendencia histórica del crecimiento de Estados Unidos, véase Denison (1985) y Gordon (2018).

¹⁰⁸ Por ejemplo, después de analizar la pobreza durante el período 2004-2015 en Brasil, los autores Da Silva, Pinho y Da Nascimento (2020) concluyen que, a pesar de la mejora de las condiciones de vida de la población, salir del estado de pobreza no significa que el problema esté resuelto, puesto que las personas pueden pasar a un estado de vulnerabilidad.

¹⁰⁹ Aunque se debe destacar que, según Doré y Teixeira (2022), la falta de una senda de crecimiento sostenible, es decir, de largos períodos de crecimiento rápido, ha sido una de las dificultades de Brasil para cerrar la brecha de ingreso per cápita con los países desarrollados.

Otro ejemplo relevante se ilustra en el siguiente gráfico (Gráfico 4.11), que muestra la información del anterior, pero para otros tres países con distintas experiencias de crecimiento económico en el lapso 1950-2014: Japón (4,2%), Guatemala (1,7%) y Nigeria (1,2%). De acuerdo con los hechos estilizados, Japón ostenta claramente un nivel de desarrollo económico y social mayor al de Guatemala y Nigeria. De hecho, Japón logró converger respecto a los países ricos en la distribución, gracias a que durante mucho tiempo disfrutó de un mayor crecimiento económico (despegó después de la segunda guerra mundial, donde fue uno de los mayores perdedores), al punto que su desempeño en la segunda mitad del siglo veinte es catalogado como espectacular (Weil, 2006:13).

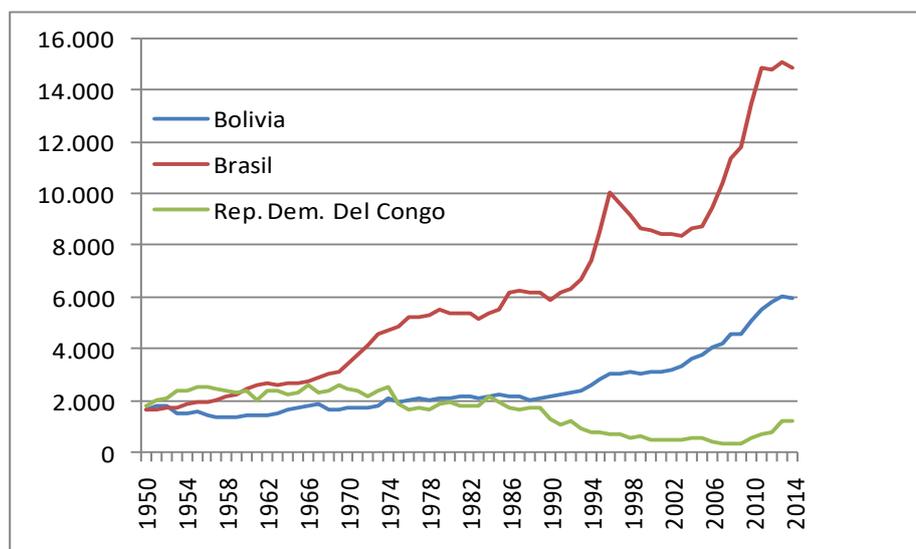


Gráfico 4.10: Comportamiento del ingreso per cápita (en US\$ constantes de 2011 ajustados por la PPA) en tres economías, 1950-2014
Fuente: Elaboración propia (2024) basándonos en PWT 9.0 (Feenstra et al., 2015).

Los datos disponibles y lo relatado en la literatura sobre crecimiento económico indica que, al igual que la distribución del ingreso *per cápita*, a lo largo de los últimos decenios ha habido diferentes desempeños en tasas de crecimiento y cambios en la distribución de las series. Las tasas de crecimiento del ingreso *per cápita* varían de unos países a otros (Weil, 2006). Lo único que puede responder la pregunta de cómo es que un país puede ser más de treinta veces ricos que otro son sus diferentes tasas de crecimiento económico a lo largo del tiempo (Acemoglu, 2009).

La literatura empírica sobre crecimiento económico refleja por unanimidad que el crecimiento es un fenómeno de las economías modernas a partir del desarrollo del capitalismo en Europa Occidental. Por citar un ejemplo, de acuerdo con la PWT 9.0 el nivel de PIB *per cápita* de Bélgica fue de 8.087 US\$ constantes en 1950 y de 43.668 US\$ constantes en 2014, es decir, el ingreso *per cápita* de Bélgica se multiplicó por un factor de 5,4 en un lapso de 65 años. Esto fue posible porque este pequeño país de Europa Occidental creció a un ritmo de 2,7% entre 1950 y 2014, situándose entre los países más ricos del mundo (en 2014 ocupó la posición 22 entre el grupo de ingreso alto).

Ahora bien, de acuerdo con datos de Maddison (1992), el ingreso per cápita de Bélgica en el año 1 D.C fue de 600 US\$ (a dólares internacionales de 1990), mientras que en el año 1500 D.C fue de 1.467 US\$, es decir este país duplicó su nivel de ingreso en quince siglos, mientras que hay que remontarse hasta el año 1880 para verificar que Bélgica quintuplicó entonces su nivel de ingreso *per cápita* respecto al nivel del año 1, cuestión que solamente le había tomado 65 años en tiempos recientes, como vimos antes. Estos patro-

nes son casi idénticos entre los países de Europa Occidental y algunos otros fuera de esa región que convergieron en conjunto hacia el nivel de ingreso per cápita de los países ricos inicialmente, como Inglaterra donde se desarrolló la Revolución Industrial.

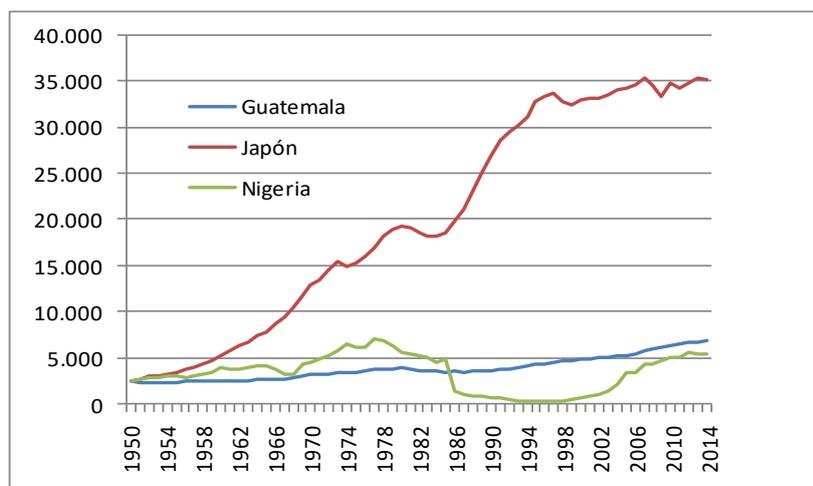


Gráfico 4.11: Comportamiento del PIB per cápita (en US\$ constantes de 2011 ajustados por la PPA) en Japón, Guatemala y Nigeria para 1950-2014

Fuente: Elaboración propia (2024) basándonos en PWT 9.0 (Feenstra et al., 2015).

Otra característica interesante que se refleja en los datos disponibles sobre crecimiento económico se encuentra dispuesta en la Tabla 4.7. En concreto, el cuadro dispone para diversos grupos de países por nivel de ingreso *per cápita* la frecuencia porcentual de años en los que el promedio del grupo presentó tasas positivas de crecimiento y los años en los que hubo contracciones, así como las tasas medias de variación, es decir, el promedio de crecimiento en los años con crecimiento y el promedio de contracción del ingreso *per cápita* en los años de variación negativa del ingreso *per cápita*.

Tabla 4.7: Distribución de la frecuencia de años de crecimiento económico, 1970-2014

| | Frecuencia de años (%) | | Tasas medias de variación (%) | |
|--------------------------------------|------------------------|-------------|-------------------------------|-------------|
| | Crecimiento | Contracción | Crecimiento | Contracción |
| Países de ingreso bajo | 49,5% | 50,5% | 6,51 | -7,07 |
| Países de ingreso medio-bajo | 56,6% | 43,4% | 6,10 | 5,73 |
| Países de ingreso medio-alto | 72,4% | 27,6% | 6,56 | 4,50 |
| Países de ingreso alto pero < 30.000 | 72,5% | 27,5% | 6,83 | 5,37 |
| Países de ingreso ≥ 30.000 | 74,5% | 25,5% | 6,63 | 4,39 |
| Ingresos < 2.000 US\$ | 53,6% | 46,4% | 6,39 | -4,04 |
| Ingresos 2.000-4.999 US\$ | 59,9% | 40,1% | 6,34 | 6,86 |
| Ingresos 5.000-9.999 US\$ | 74,4% | 25,6% | 6,14 | -5,27 |
| Ingresos 10.000-19.999 US\$ | 72,0% | 28,0% | 5,47 | 6,57 |
| Ingresos ≥ 20.000 | 74,4% | 25,6% | 6,32 | -4,48 |

Fuente: Elaboración propia (2024) basándonos en PWT 9.0 (Feenstra et al., 2015).

Según lo revelado en la tabla, durante el período 1970-2014 en el 75% de las observaciones anuales sobre la tasa de crecimiento, el grupo de países de ingreso *per cápita* mayor a 30.000 US\$ disfrutó de tasas positivas de crecimiento en el PIB *per cápita*, mientras que sólo en el 25% de los casos hubo contracción económica, una característica del crecimiento a largo plazo es que debe ser sostenible en el tiempo, tal como parece sucedió en la mayor parte de los países de ingreso *per cápita* alto. La tasa promedio de crecimiento en este gru-

po de países en los años de variación positiva en la renta *per cápita* fue de 6,63%, mientras que el promedio de las contracciones fue -4,39%.

Este desempeño contrasta con la evolución de los países del grupo de ingreso bajo. En este grupo, la mitad del lapso entre 1970 y 2014 presentó años de crecimiento del ingreso *per cápita*, mientras que en el resto estos países tuvieron caída en el ingreso *per cápita* en un año respecto al anterior. Además, las contracciones fueron más fuertes que las expansiones, de ahí que el crecimiento promedio de todo el período haya sido escaso.

4.8. Contabilidad del desarrollo

Un planteamiento importante para la práctica del crecimiento y desarrollo económico de los países tiene que ver con las causas o fuentes de las brechas relativas en niveles de ingreso *per cápita* que existen en un momento determinado entre dos países o en un grupo de economías. Como se ha visto con varios ejemplos, la experiencia mundial en crecimiento ha sido desigual. En consecuencia, las diferencias actuales que existen entre países en términos de ingreso *per cápita* son elevadas y conlleva a preguntarse a qué se deben las mismas.

Un ejemplo de lo anterior lo constituye América Latina y el Caribe. De acuerdo con Molero *et al.* (2018), recientemente los países de América Latina y el Caribe vienen exhibiendo en promedio un significativo crecimiento económico, sin embargo, su ritmo sigue siendo lento respecto a otros países y regiones del mundo. Por lo tanto, aún queda mucho camino por recorrer en relación con la convergencia de estos países hacia los niveles de ingreso y desarrollo que exhiben los países de más altos ingresos, y la región aún permanece rezagada en acumulación factorial y tecnología respecto a las economías ricas en este campo.

Dicho lo anterior, en este punto se describe la metodología para la descomposición de las diferencias relativas en niveles de ingreso *per cápita*, como medida del bienestar material, entre un país y otro considerado rico. El objetivo de esta herramienta conocida como contabilidad del desarrollo consiste en conocer si tales brechas se deben a los diferentes niveles de productividad total o a las diferencias en cuanto a la acumulación de factores entre ambas economías (Weil, 2006; Hall y Jones, 1999; Klenow y Rodríguez-Clare, 1997).

El ingreso *per cápita*, medido como el PIB real por persona, de la mayor parte de los países en vía de desarrollo o de menores ingresos muestra un comportamiento, en promedio, descendente en relación con el ingreso *per cápita* promedio de los países de más altos niveles de ingreso (Molero *et al.*, 2018). Sin embargo, también existe un rango de países y regiones que han alcanzado, después de un período extenso de crecimiento económico, altos niveles de ingreso, acercándose en este sentido a países como Estados Unidos (Diao *et al.*, 2017), como el caso promedio de la región Este de Asia y Pacífico en el lapso 1950-2017 (Villegas *et al.*, 2020). Esta característica nos invita a indagar en las causas de las brechas relativas en niveles de ingreso entre los países, tomando en cuenta la variedad de desempeños y los casos de convergencia y divergencia.

Básicamente, la idea es describir la metodología que ayuda a definir, desde el punto de vista empírico, el debate en torno a la importancia de las diferencias en productividad y en acumulación de capital físico y capital humano (Hall y Jones, 1999; Klenow y Rodríguez-Clare, 1997). Para ello, se deben descomponer las brechas en niveles de ingreso *per cápita* en términos de componentes como: 1) las brechas existentes en productividad; y 2)

las brechas en acumulación de factores, y analizar el peso de cada una de esas brechas. Los autores más representativos en tal sentido son Romer (2006), De Gregorio (2007), Weil (2006), Hall y Jones (1999), y Klenow y Rodríguez-Clare (1997), en los que se muestra una forma sencilla para descomponer las fuentes de las diferencias internacionales en niveles de ingreso *per cápita*.

3.9. Descomposición en niveles de las diferencias internacionales en ingreso per cápita

En línea con Weil (2006:140), cuando se analiza el bienestar de un país la medida más útil con la que se cuenta es la cantidad de producción que se dispone por cada habitante, es decir el Producto Interno Bruto *per cápita*, que es una medida aproximada a largo plazo bastante confiable en torno al nivel de ingreso *per cápita* que disfruta una economía. Evidencia en favor de esta posición fue presentada en las secciones anteriores. En virtud de ello, se define el ingreso *per cápita* Y_{pc} como el cociente entre el PIB y la población total Pob de un país, según se ve en la ecuación:

$$Y_{pc} = \frac{PIB}{Pob}$$

Si multiplicamos el numerador y el denominador de la expresión previa por el número de personas ocupadas en la economía, es decir, el total de trabajadores empleados que denotamos como L , entonces nos queda:

$$Y_{pc} = \frac{PIB \times L}{Pob \times L}$$

Es decir,

$$Y_{pc} = \frac{PIB}{L} \times \frac{L}{Pob}$$

Esta expresión dice que el ingreso *per cápita* se puede definir en función de dos componentes; por un lado, el término PIB/L es nivel de producción promedio por trabajador ocupado, que representa entonces la productividad laboral; por otra parte, el término L/Pob es el cociente entre el número de empleados y la población total de la economía, cuyo determinante principal es la situación demográfica a largo plazo de cada país. Según Weil (2006:142), la ecuación antes expuesta pone de relieve dos razones por las que el nivel de PIB *per cápita* puede variar de unos países a otros: 1) bien porque varía el nivel de PIB por trabajador; o 2) bien porque varía el cociente entre los trabajadores y la población total.

Los hechos estilizados dan cuenta que el factor más relevante en la variación del nivel de ingreso (PIB) per cápita es el producto (PIB) por trabajador. Al respecto, el Gráfico 4.12 muestra el grado de asociación entre el ingreso per cápita y la productividad laboral en el año 2017:



Gráfico 4.12: Niveles de ingreso per cápita y de producto por trabajador en 2017
Fuente: Elaboración propia (2019) basándonos en PWT 9.1 (Feenstra et al., 2015).

Autores como Hall y Jones (1999:83) precisan que la productividad laboral también varía enormemente entre los países a escala internacional. Por ejemplo, en el año 2017 el producto por trabajador fue casi 62 veces más alto en Estados Unidos que el nivel logrado en la República Centroafricana, el país con menos ingreso *per cápita* entonces. Esta cifra revela que, en menos, de seis (6) días el trabajador promedio en la economía estadounidense produce tanto como la cantidad de producción obtenida en un año entero por el trabajador promedio de la República Centroafricana.

De este modo, para analizar las fuentes de las variaciones entre países en cuanto a grado de desarrollo económico y por qué un país es más rico que otro (De Gregorio, 2007:337) resulta relevante concentrarse en las diferencias internacionales en niveles de productividad y analizar por qué un país produce más por trabajador que otro (Hall y Jones, 1999). Dicho de otro modo, el bienestar material depende de la productividad laboral promedio de la economía. Por causa de ello, empleamos el enfoque propuesto por algunos autores relevantes para conocer los determinantes del PIB por trabajador, los cuales explicarían las diferencias relativas en ingreso *per cápita* de los países respecto a un país líder, por ejemplo, Estados Unidos.

El análisis para el país *i* en un período concreto de tiempo (por ejemplo, un año) comienza con una función de producción tipo Cobb-Douglas que incorpora una medida del capital humano por trabajador, adoptando inicialmente el modelo de Solow-Swan ampliado de Mankiw et al. (1992), tal como se refleja en la siguiente ecuación:

$$Y_i = A_i K_i^\alpha (hL)_i^{1-\alpha}$$

Donde *Y* es la producción total, *A* es una medida de la productividad, *K* es la cantidad de capital físico, *L* es el número de trabajadores, *h* es la cantidad de capital humano por trabajador y α es un número comprendido entre cero y uno (Weil, 2006:188). El subíndice *i* recoge el país en cuestión. Respecto a la productividad *A*, Pozo y Ocando (2016) y Weil (2006:184) sostienen que es la eficacia con que se convierten los factores productivos en producción. Dividiendo los dos miembros de la ecuación previa por *L*, obtenemos la función de producción en magnitudes por trabajador, también llamada función de producción en términos intensivos:

$$\frac{Y_i}{L_i} = A_i \left(\frac{K_i}{L_i} \right)^\alpha \left(\frac{h_i L_i}{L_i} \right)^{1-\alpha}$$

$$\Rightarrow y_i = A_i k_i^\alpha h_i^{1-\alpha}$$

Se supone que el país líder o rico r produce con una función de producción intensiva que es idéntica a la del país pobre i , de forma que:

$$y_r = A_r k_r^\alpha h_r^{1-\alpha}$$

Lo que nos describen las dos últimas ecuaciones son los niveles de producto por trabajador del país i y del país rico r , respectivamente, como función de la tecnología, el capital físico disponible por trabajador y la cantidad de capital humano por trabajador. El capital físico y el capital humano son los dos factores de producción que emplean estas economías. Como estamos interesados en explicar las diferencias en niveles de producto por trabajador entre los países rezagados y el país tipo, podemos dividir la ecuación concerniente al país rezagado entre la ecuación del país líder, para plantear el producto por trabajador de i relativo al producto por trabajador de r :

$$\frac{y_i}{y_r} = \frac{A_i k_i^\alpha h_i^{1-\alpha}}{A_r k_r^\alpha h_r^{1-\alpha}} = \left(\frac{A_i}{A_r} \right) \left(\frac{k_i^\alpha h_i^{1-\alpha}}{k_r^\alpha h_r^{1-\alpha}} \right)$$

En efecto, esta expresión representa el producto por trabajador relativo entre el país i y el país rico r , es decir, el cociente entre sus niveles de producción por trabajador, como una función de las diferencias relativas en productividad (cociente entre la productividad del país i y el del país r) y en acumulación de factores de producción (cociente entre los niveles de factores de producción disponibles en el país i y el país r). Por ejemplo, suponiendo que ambos países disponen del mismo nivel de factores productivos (productividad), entonces las diferencias relativas en producto por trabajador se deberían por completo a diferencias en niveles de productividad (acumulación de factores).

En general, las diferencias entre un país i y el país tipo se pueden descomponer en diferencias en niveles de productividad, en diferentes niveles de acumulación de factores (capital y capital humano), o en una combinación de ambas. Cada uno de estos componentes puede explicar una parte de las diferencias internacionales en niveles de ingreso por trabajador y, por lo tanto, en ingreso *per capita*. De Gregorio (2007:339) y Romer (2006) presentan una descomposición ligeramente distinta, pero que básicamente lleva a idénticos resultados.

Este enfoque permite examinar la responsabilidad de estas causas aproximadas del desarrollo económico en las diferencias que existen en la distribución internacional del ingreso y los distintos niveles de desarrollo (Hall y Jones, 1999:87). Todos los componentes de la ecuación previa, con excepción del término $\left(\frac{A_i}{A_r} \right)$, son medibles. Como no se puede medir la productividad A directamente, el enfoque utiliza la ecuación anterior para aproximar dicha variable a través de una reordenación:

$$\left(\frac{A_i}{A_r} \right) = \left(\frac{y_i}{y_r} \right) / \left(\frac{k_i^\alpha h_i^{1-\alpha}}{k_r^\alpha h_r^{1-\alpha}} \right)$$

Como los términos del lado derecho de esta ecuación son mensurables, se puede estimar el cociente entre los niveles de productividad entre los países, y a partir de allí conocer la importancia relativa de las diferencias en productividad y de las diferencias en acumulación de factores.

En resumen, con esta técnica se descomponen las diferencias relativas de renta en la parte que se debe a las diferencias de productividad y la parte que se debe a diferencias en la acumulación de factores. Así, estimado los niveles de productividad para ambos países, y aplicando logaritmo natural en la ecuación suponiendo igual valor para α se obtiene:

$$\ln\left(\frac{y_i}{y_r}\right) = \ln\left(\frac{A_i}{A_r}\right) + \alpha \ln\left(\frac{k_i}{k_r}\right) + (1 - \alpha) \ln\left(\frac{h_i}{h_r}\right)$$

A partir de la cual se estima el porcentaje de participación de cada factor (capital físico y capital humano) y de la productividad en la explicación de las brechas en niveles de producto por trabajador de un país particular en relación con un país de referencia. Por ejemplo, el porcentaje de la brecha en niveles de producto por trabajador explicado por la brecha en la acumulación de factores es igual a:

$$\frac{\alpha \ln\left(\frac{k_i}{k_r}\right) + (1 - \alpha) \ln\left(\frac{h_i}{h_r}\right)}{\ln\left(\frac{y_i}{y_r}\right)}$$

Mientras que el porcentaje de la brecha en niveles que separa al producto por trabajador del país i respecto al país rico r en un período concreto de tiempo que es explicado por la brecha en niveles de productividad entre ambos países es igual a $\frac{\ln\left(\frac{A_i}{A_r}\right)}{\ln\left(\frac{y_i}{y_r}\right)}$.

Si observamos una gran muestra T de países, podemos utilizar la ecuación para descomponer la varianza del cociente entre el nivel de producto por trabajador del país i y el del país rico $\ln\left(\frac{y_i}{y_r}\right)$ de la forma siguiente:

$$\begin{aligned} \text{var}\left(\ln\left(\frac{y_i}{y_r}\right)\right) = & \\ \text{var}\left(\ln\left(\frac{A_i}{A_r}\right)\right) + \text{var}\left(\alpha \ln\left(\frac{k_i}{k_r}\right) + (1 - \alpha) \ln\left(\frac{h_i}{h_r}\right)\right) + & \\ 2\text{cov}\left(\ln\left(\frac{A_i}{A_r}\right), \alpha \ln\left(\frac{k_i}{k_r}\right) + (1 - \alpha) \ln\left(\frac{h_i}{h_r}\right)\right) & \quad (17) \end{aligned}$$

Para repartir la responsabilidad de las diferencias de renta entre las dos fuentes (la acumulación de factores y la productividad), seguimos la práctica habitual de repartir a partes iguales el término de la covarianza (Weil, 2006:198):

$$\text{Proporción de la varianza de la renta que se debe a la productividad} = \frac{\text{var}\left(\ln\left(\frac{A_i}{A_r}\right)\right) + \text{cov}\left(\ln\left(\frac{A_i}{A_r}\right), \alpha \ln\left(\frac{k_i}{k_r}\right) + (1 - \alpha) \ln\left(\frac{h_i}{h_r}\right)\right)}{\text{var}\left(\ln\left(\frac{y_i}{y_r}\right)\right)}$$

$$\text{Proporción de la varianza de la renta que se debe a la acumulación de factores} = \frac{\text{var}\left(\alpha \ln\left(\frac{k_i}{k_r}\right) + (1 - \alpha) \ln\left(\frac{h_i}{h_r}\right)\right) + \text{cov}\left(\ln\left(\frac{A_i}{A_r}\right), \alpha \ln\left(\frac{k_i}{k_r}\right) + (1 - \alpha) \ln\left(\frac{h_i}{h_r}\right)\right)}{\text{var}\left(\ln\left(\frac{y_i}{y_r}\right)\right)}$$

El ejercicio realizado para ilustrar esta cuestión se muestra en la Tabla 4.8, donde se observa la relación para algunos países seleccionados y la descomposición de sus diferencias relativas en ingreso *per cápita* respecto a EE UU en el año 2014.

Tabla 4.8: Fuentes de las diferencias en producto por trabajador respecto a Estados Unidos, 2014. Países seleccionados

| 2014 País | Brechas en(respecto a Estado Unidos) | | | | |
|------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------------|------------------|
| | Nivel por trabajador | Capital físico por trabajador, k | Capital humano por trabajador, h | Factores de producción | Productividad, A |
| Estados Unidos | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Finlandia | 0,76 | 1,03 | 0,94 | 0,97 | 0,78 |
| Reino Unido | 0,74 | 1,02 | 1,00 | 1,03 | 0,72 |
| Canadá | 0,71 | 0,97 | 0,99 | 0,96 | 0,74 |
| Japón | 0,61 | 0,92 | 0,97 | 0,89 | 0,69 |
| Corea del Sur | 0,6 | 0,90 | 0,98 | 0,88 | 0,68 |
| Rusia | 0,43 | 0,67 | 0,93 | 0,63 | 0,68 |
| México | 0,34 | 0,71 | 0,80 | 0,57 | 0,60 |
| Venezuela | 0,3 | 0,80 | 0,81 | 0,65 | 0,46 |
| Brasil | 0,26 | 0,71 | 0,82 | 0,58 | 0,44 |
| Ecuador | 0,25 | 0,66 | 0,81 | 0,53 | 0,47 |
| Indonesia | 0,19 | 0,69 | 0,74 | 0,51 | 0,38 |
| India | 0,12 | 0,50 | 0,67 | 0,34 | 0,35 |
| Kenia | 0,06 | 0,36 | 0,71 | 0,26 | 0,25 |
| Tanzania | 0,05 | 0,41 | 0,58 | 0,24 | 0,19 |
| Central African Republic | 0,01 | 0,28 | 0,55 | 0,16 | 0,08 |
| Mundo (143 países), promedio | 0,39 | 0,68 | 0,78 | 0,56 | 0,58 |
| Desviación Estándar | 0,35 | 0,27 | 0,14 | 0,28 | 0,28 |
| Correlación con y (ln) | 1 | 0,94 | 0,78 | 0,92 | 0,96 |
| Correlación con A (ln) | 0,96 | 0,85 | 0,62 | 0,80 | 1,00 |

Fuente: Elaboración propia (2019) basándonos en PWT 9.0 (Feenstra et al., 2015). Mundo: Promedios simples por país. Los elementos de esta tabla son la contraparte empírica de los componentes de la ecuación de la descomposición en niveles, todos medidos como razón respecto a los valores de EE UU.

4.10. Contabilidad del crecimiento: descomposición de las fuentes del crecimiento

El economista norteamericano Robert Merton Solow (Solow, 1957) proporcionó la metodología a través de la cual se puede medir la contribución del crecimiento de los factores de producción y del crecimiento del cambio tecnológico o productividad total de los factores sobre la tasa de crecimiento de la producción agregada de la economía (Sala-i-Martin, 2000; Barro y Sala-i-Martin, 2009; Romer, 2006).

La contabilidad del crecimiento divide el crecimiento de la producción total de una firma o un país en dos partes. La primera corresponde al aporte sobre el crecimiento de la producción que puede atribuirse al crecimiento de los distintos factores productivos, manteniendo a la tecnología como constante. Mientras que la segunda parte es el crecimiento que puede atribuirse solo al incremento o disminución en la tecnología.

En este contexto, el análisis de la contabilidad del crecimiento inicia a partir de la función de producción neoclásica con cambio técnico neutro en el sentido de Hicks (Solow, 1957:312), por lo que la función adopta la forma especial:

$$Y_t = A_t F(K_t, L_t)$$

Tomando logaritmo en la ecuación previa y diferenciando totalmente con respecto al tiempo para obtener la tasa de crecimiento del producto agregado (Romer, 2006; Sala-i-Martin, 2000:218; Solow, 1957:312) se obtiene la siguiente expresión:

$$\frac{\dot{Q}}{Q} = \frac{\dot{A}}{A} + \left(A \frac{\partial f_K}{\partial Q} \right) \dot{K} + \left(A \frac{\partial f_L}{\partial Q} \right) \dot{L}$$

Multiplicando y dividiendo en el lado derecho los términos del primer paréntesis por K y los del segundo paréntesis por L se logra la ecuación:

$$\frac{\dot{Q}}{Q} = \frac{\dot{A}}{A} + \left(A \frac{\partial f_K}{\partial Q} K \right) \frac{\dot{K}}{K} + \left(A \frac{\partial f_L}{\partial Q} L \right) \frac{\dot{L}}{L}$$

En competencia perfecta el producto marginal del trabajo es igual al salario $W=A\partial f_L$ y el producto marginal del capital es igual a su precio de alquiler $B=A\partial f_K$ (Sala-i-Martin, 2000: 43).

El término $A \frac{\partial f_K}{\partial Q} K$ es la participación del capital en el ingreso nacional, mientras que $A \frac{\partial f_L}{\partial Q} L$ es la participación del trabajo. Denotando $\alpha = A \frac{\partial f_K}{\partial Q} K$ y $1 - \alpha = A \frac{\partial f_L}{\partial Q} L$ entonces:

$$\frac{\dot{Q}}{Q} = \frac{\dot{A}}{A} + \alpha \frac{\dot{K}}{K} + (1 - \alpha) \frac{\dot{L}}{L}$$

Donde α y $(1-\alpha)$ miden las participaciones del capital y del trabajo, respectivamente, dentro del producto total, y reflejan la parte del ingreso que corresponden al capital y al trabajo por sus productividades marginales. Esta última expresión provee una descomposición del crecimiento observado entre los componentes asociados con el cambio en los factores productivos y un componente residual para el progreso tecnológico (Romer, 2006). Su aplicación conlleva a lo que se conoce como el Residuo de Solow, valor cuantitativo que permite evaluar la evidencia del papel del progreso tecnológico en el impulso del crecimiento económico, como lo sugiere la expresión:

$$\frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Q}}{Q} - \left(\alpha \frac{\dot{K}}{K} + (1 - \alpha) \frac{\dot{L}}{L} \right) = \frac{\dot{Q}}{Q} - \alpha \frac{\dot{K}}{K} - (1 - \alpha) \frac{\dot{L}}{L}$$

Esta última ecuación constituye una identidad contable con la cual se puede conocer el porcentaje de crecimiento observado en el PIB total que corresponde al crecimiento de los factores productivos y al incremento en la productividad total de los factores. Es decir, el residuo de Solow es la parte del crecimiento del PIB que no es explicado por el crecimiento observado de los insumos capital y trabajo, ponderados por sus participaciones factoriales. La tasa de crecimiento del producto se descompone entonces en el residuo de Solow, que corresponde a una medida del crecimiento del progreso técnico o cambio tecnológico, y a las tasas de crecimiento del capital físico y del número de ocupados en la economía (acumulación factorial).

Crecimiento del PIB agregado

- = Crecimiento de la PTF + (participación del capital en el ingreso)
- *Crecimiento del capital físico
- + (participación del trabajo en el ingreso)
- *Crecimiento del factor trabajo

4.11. Características adicionales de los países en vías de desarrollo

Otras características de las naciones que se agrupan en la categoría mundo en desarrollo (*developing world*) o países subdesarrollados son discutidas por varios autores. Por ejemplo, Todaro y Smith (2012:56) resaltan aspectos tales como: bajos niveles de vida y productividad, bajos niveles de capital humano, niveles altos de desigualdad y pobreza absoluta, altas tasas de crecimiento poblacional, alto fraccionamiento social, que incluye diferencias étnicas, lingüísticas y otras formas de división social (enfrentamientos civiles y conflictos armados), alta proporción de la población viviendo en zonas rurales, rápida migración del campo hacia las zonas urbanas, bajos niveles de industrialización y exportación de manufacturas, geografía adversa, mercados subdesarrollados, impacto negativo de la herencia colonial en forma de instituciones extractivas y pobres más alta dependencia externa. Estas características describen las condiciones generales que rigen el estado y desempeño de los países que aún se encuentran en las categorías de ingreso bajo y medio.

Mientras tanto, De Janvry y Sadoulet (2016) caracterizan el estado de subdesarrollo, como etapa que debe superarse mediante el desarrollo, sobre la base de los siguientes aspectos:

- 1) Bajos niveles de ingreso nacional *per cápita* en relación con los países industrializados y crecimiento insuficiente del ingreso para permitir la convergencia hacia el nivel logrado en los países industrializados.
- 2) Extensa pobreza material acompañada de inseguridad alimentaria y hambre.
- 3) Desigualdad en la distribución del ingreso e inequidad en las posibilidades de éxito.
- 4) Vulnerabilidad a las crisis y riesgo de caer en la pobreza y en las trampas de la pobreza.
- 5) Insatisfacción de necesidades básicas en desarrollo humano, muy particularmente salud y educación.
- 6) La creciente escasez de recursos naturales y el estrés ambiental que implican una falta de sostenibilidad intergeneracional en el acceso y uso de los recursos.
- 7) Una “calidad de vida” insatisfactoria en una serie de dimensiones como las libertades individuales, los derechos humanos, las capacidades y la felicidad o satisfacción con la vida.

Considerando estos parámetros de referencia, en esta sección se presentan algunas consideraciones teóricas y empíricas sobre las siguientes manifestaciones estructurales de los países en vías de desarrollo: 1) características demográficas; 2) estructura ocupacional y productiva; 3) rápida migración de las zonas rurales hacia las zonas urbanas; y 4) patrones de comercio internacional.

4.11.1. Características demográficas

Los países pobres o de niveles de ingreso *per cápita* bajo se caracterizan por tener unas elevadas tasas de natalidad y de mortalidad. A medida que se desarrollan, las tasas de mortalidad descienden, debido principalmente a mejoras de salud que se corresponden con una elevación del ingreso agregado y por persona; sin embargo, la tasa de natalidad sigue

siendo alta, antes de acabar descendiendo. Entre tanto, aparece una diferencia entre las tasas de natalidad y las de mortalidad, que provoca un elevado crecimiento de la población en los países en vía de desarrollo.

Las consecuencias de lo anterior es que la renta total debe crecer más deprisa para mantener el crecimiento *per cápita* en un nivel razonable. Adicionalmente, el elevado crecimiento demográfico trae como resultado que la población total sea muy joven, dado que siempre está entrando en la población un número proporcionalmente mayor de niños. Esto conlleva a una dependencia económica y a consecuencias negativas como la pobreza, el trabajo infantil y el bajo nivel de estudio¹¹⁰.

La Figura 4.1 muestra cómo se manifiesta el proceso de transición demográfica de los países o economías conforme ascienden los niveles de ingreso *per cápita*. Durante la etapa de ingreso medio es cuando se amplía la brecha entre la tasa de natalidad y la tasa de mortalidad, debido al efecto positivo en la fertilidad que es causado por la mejora en las condiciones de vida de la población, y la disminución en el porcentaje de fallecimientos sobre todo entre niños, por las mejoras en la dimensión salud. Ello impulsa un crecimiento más acelerado en la población total del país.

Posteriormente, la tasa de natalidad también comienza a descender, al principio a un ritmo lento, pero aún supera a la tasa de mortalidad; luego, el descenso en la natalidad es más profundo, haciendo que el crecimiento demográfico sea muy lento o, incluso, negativo, como se está presentando entre algunas sociedades industriales modernas (Corea del Sur, Italia), donde ello constituye un importante desafío económico y social a largo plazo.

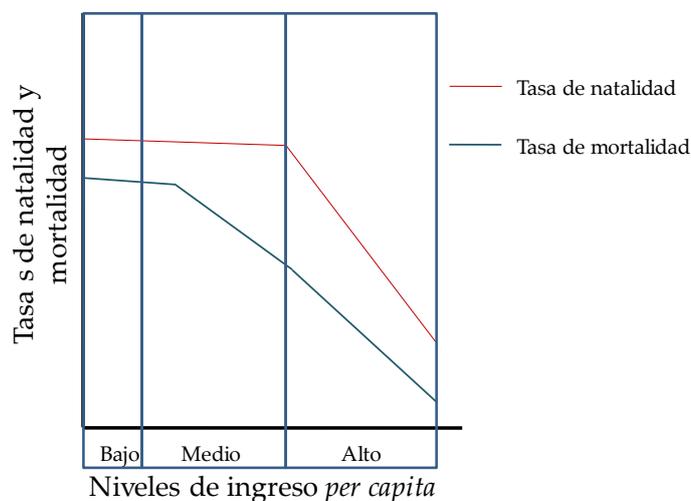


Figura 4.1: Transición demográfica
Fuente: Elaboración propia (2024).

En general, la evidencia disponible demuestra que existe una correlación inversa entre la tasa de crecimiento promedio en la población total en el período 1960-2019 y el ingreso por persona en 2019 entre una muestra conformada por 111 países a nivel mundial. Los países que, como término medio, presentaron un mayor crecimiento poblacional, al final

¹¹⁰ Sin embargo, cabe destacar que, si el costo económico de tener niños es menor a los beneficios que estos reportan a sus parientes en aldeas y zonas rurales de los países pobres, en consecuencia, la tasa de natalidad no necesariamente disminuiría. Expuesto de otra forma, la transición demográfica de una fertilidad alta a una baja está asociada con el contraste entre los beneficios económicos de los niños en las sociedades rurales tradicionales pobres y los altos costos económicos de los niños en las sociedades industriales ricas y occidentalizadas (Caldwell, 1982; Deaton y Muellbauer, 1986).

del período tienden a mostrar un mayor grado de desarrollo económico medido por el ingreso (Gráfico 4.13). Esto significa que la tendencia de crecimiento poblacional más alta se corresponde con niveles bajos de ingreso por habitante. De ese modo, en la actualidad, los países que disponen de un mayor grado de desarrollo, demuestran tasas más pequeñas de crecimiento poblacional.

En el mismo gráfico se puede observar que, en algunos países de los rangos intermedios de ingreso por persona en USD, sus tasas de crecimiento poblacional presentan un incremento, antes de disminuir de forma más sostenida con el mayor nivel de desarrollo. Estos casos se presentan, por mencionar los principales, en Costa de Marfil (3,50%), Ghana (2,50%), Jordania (3,98%) o Gabón (2,44%). En 34 países con ingresos por persona menores a 5.000 dólares al año la tasa de crecimiento promedio de la población fue 2,53%, mientras que en el rango de ingresos de 5.000-15.000 USD hay 29 países con un crecimiento poblacional de 2,09%. Finalmente, por encima de 15.000 USD de ingreso promedio por persona al año, se muestran 48 economías con un incremento interanual medio en su población total de 1,13% para el lapso 1960-2019.

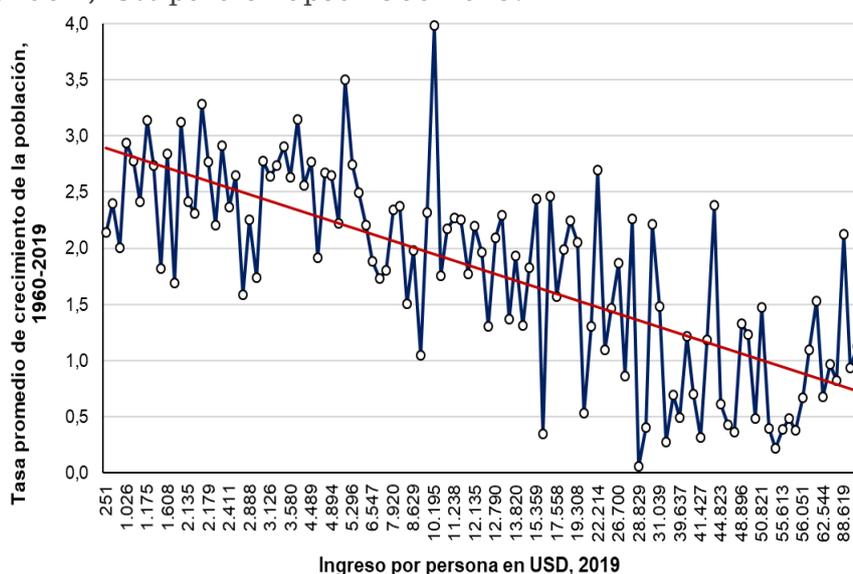


Gráfico 4.13: Tasa de crecimiento promedio de la población e ingreso per cápita en 111 países
Fuente: Elaboración propia (2024).

Tabla 4.9: Tasa de crecimiento promedio de la población e ingreso per cápita por regiones y grupos de ingreso per cápita

| Países por grupo | 2014 Ingreso per capita US\$ | 2014 Tasa promedio de crecimiento de la población (1950 - 2014) |
|---------------------------------|-------------------------------------|--|
| Grupo de ingreso | | |
| Bajo | n.d | n.d |
| Medio-Bajo | 1.787 | 2,91 |
| Medio-Alto | 7.857 | 2,27 |
| Alto | 36.378 | 1,19 |
| Regiones | | |
| África subsahariana | 4.130 | 2,76 |
| Sur de Asia | 6.737 | 2,07 |
| América latina y el Caribe | 13.419 | 2,12 |
| Norte de Africa y Medio Oriente | 16.781 | 2,39 |
| Este de Asia y el Pacífico | 25.289 | 1,61 |
| Euroa y Asia Central | 44.721 | 0,71 |
| Norteamérica | 47.322 | 1,31 |

Fuente: Elaboración propia (2024) basándonos en PWT 9.0 (Feenstra et al., 2015).
Los valores son promedios simples para cada grupo de ingreso o región.

La Tabla 4.9 muestra como este patrón aún rige si se considera el período 1950-2014 y otra muestra de países. En el grupo de ingreso medio-bajo el crecimiento poblacional es más del doble con respecto al crecimiento medio de la población entre 1950 y 2014 para los países de ingreso alto. A escala regional, los países de África Subsahariana, Norte de África y Medio Oriente y América Latina y el Caribe tienen crecimiento poblacional de 2,76%, 2,39% y 2,12%, respectivamente, siendo que, en estas regiones, se encuentran la mayor parte de países de ingreso bajo o medio-bajo, sobre todo en la primera de las mencionadas. Por el contrario, el auge del crecimiento poblacional acelerado no se halla entre los países de Norteamérica (1,31%) y Europa y Asia Central (0,71%), donde se encuentran la mayor parte de países de ingreso alto.

4.11.2. Estructura ocupacional y productiva

En los países en desarrollo de ingreso bajo, el sector de la agricultura suele representar una proporción significativa de la producción agregada de la economía. En ese sentido, la proporción media del PIB que procede de la agricultura es cercana al 30%. Al mismo tiempo, la proporción de la población económicamente activa que vive en zonas rurales y trabaja en la agricultura es alta en los países que se encuentran en la parte baja de la distribución internacional de ingreso *per cápita*¹¹¹. Según el enfoque clásico en la doctrina del desarrollo, los bajos niveles de productividad en estas zonas rurales y en el sector agrícola en general constituye un obstáculo para liberar fuerza de trabajo para otros sectores como el industrial, donde este sector primario debe más bien servir como sector de apoyo para la industrialización de las economías en desarrollo (Norton, 2004).

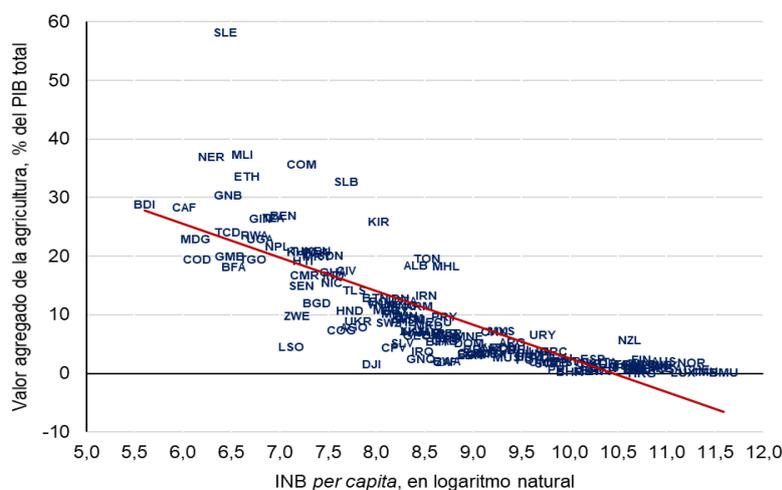


Gráfico 4.14: Relación entre el valor agregado de la agricultura e INB per cápita. Año 2019
 Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

En el Gráfico 4.14 se presenta la relación entre el peso del valor agregado de la agricultura en el PIB y el nivel de INB por persona para el año 2019 y una muestra de 148 países del Mundo. En este sector agrícola se incluyen las actividades de silvicultura, caza y pesca, además del cultivo de cosechas y la cría de animales. Conforme lo esperado teóricamente, existe una fuerte correlación de signo negativo entre el tamaño del sector y el nivel de desarrollo de los países, con un coeficiente de correlación igual a - 0.81.

¹¹¹ Gollin (2010). Además, conforme Lagakos (2020), ello implica una sustancial brecha entre los niveles de vida rurales y urbano en prácticamente todos los países en desarrollo.

Para los países más pobres, el peso del valor agregado del sector agrícola en el total del PIB va desde 14% (Timor-Leste) hasta 58% (Sierra Leona). Entre las 16 economías que en el año 2019 contaron con un INB por persona menor a 1.000 dólares al año, todas de África Subsahariana, el tamaño del sector agrícola promedió 28,2% en términos del PIB total. Por el contrario, entre un total de 55 economías con ingresos por encima de 10.000 USD, este promedio disminuye hasta 2,2%, y a 1,3% si se consideran sólo las economías con INB por persona por encima de 30.000 USD al año.

En el Gráfico 4.15 se muestra para un total de 142 países la asociación entre empleo en la agricultura, como porcentaje del empleo total de la economía, y el correspondiente nivel de ingreso *per cápita* en el año 2019. Los países más ricos se caracterizan por una alta productividad laboral en el sector de la agricultura¹¹², gracias en parte a los avances científicos y a la disponibilidad de mejores métodos para siembra y la cosecha, así como la disposición de bienes de capital que explotan de manera más eficiente la tierra disponible para la agricultura. Esto conlleva a un uso menos intensivo del factor trabajo. Mientras tanto, el gráfico exhibe que el empleo en la agricultura es elevado en los países en desarrollo, en línea con lo que plantean Blanco y Raurich (2022).

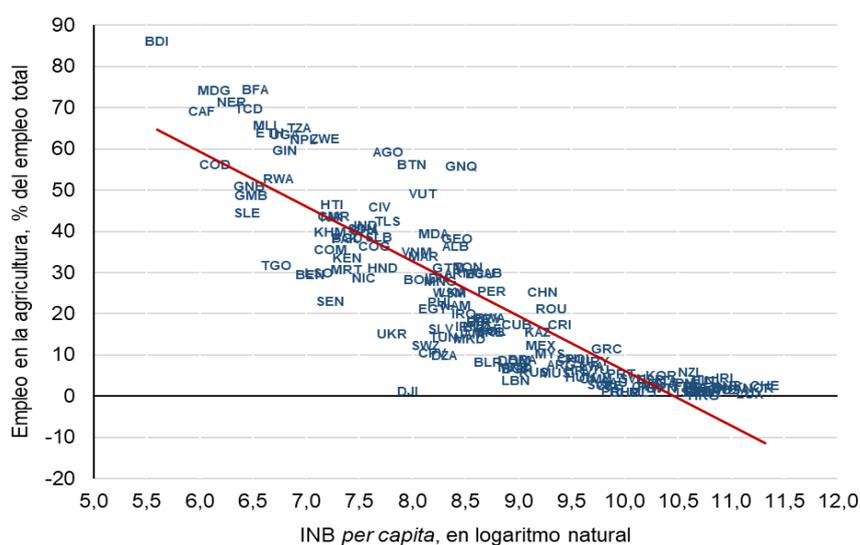


Gráfico 4.15: Relación entre el empleo en la agricultura e INB per cápita. Año 2019

Fuente: Elaboración propia (2024) sobre la base de información disponible en Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

Como resultado, los países que cuentan con un INB por encima de 30.000 dólares por persona al año apenas tienen, en promedio, 2,42% del empleo total destinado al sector agrícola. Por el contrario, entre los países más pobres, aquellos con menos de 1.000 USD de INB por persona al año, el empleo agrícola representa en promedio 61,4% del empleo total; e incluso, sigue siendo considerablemente alto si se contempla el promedio entre 67 países con un INB por debajo de 5.000 dólares por persona al año, donde la tasa del empleo agrícola respecto al total se ubica en 40,5%.

4.11.3. Rápida migración de las zonas rurales hacia las zonas urbanas

En los países en vías de desarrollo una enorme cantidad de mano de obra emigra de las zonas rurales a las urbanas. Esto se debe a la fuerza de “expulsión” de la agricultura debido a

¹¹² Por ejemplo, Elverdin, Piñeiro y Robles (2018) ponen de relieve que la productividad agrícola por trabajador en América Latina fue de 3 mil dólares en la década 2000-2009, inferior a los más de 40 mil dólares logrados en Estados Unidos o Canadá.

la extrema pobreza, los bajos rendimientos y escasos salarios en términos reales, así como a la fuerza de “atracción” que tiene el sector urbano tanto por los salarios relativamente altos como por el grado relativamente elevado de protección que gozan los trabajadores de la ciudad y disponibilidad de servicios públicos¹¹³. Entonces, las tasas de crecimiento del sector urbano de los países en vía de desarrollo son superiores a la tasa anual media de crecimiento de la población total de estos países.

Por esta razón, la expansión demográfica se ha reflejado principalmente en las ciudades como, por ejemplo, lo reseñan tanto Bulmer-Thomas (2017) como Ianchovichina (2024) en lo que respecta a América Latina. Algunas de las ciudades y áreas metropolitanas más pobladas del mundo se encuentran en países de esta región, como Ciudad de México, Sao Paulo, Buenos Aires y Lima, ámbito donde también aparecen ciertas urbes entre las naciones africanas: Lagos (Nigeria), El Cairo (Egipto), Kinshasa (República Democrática del Congo); y otras en países de ingreso medio o bajo de Asia, como Mumbay, Nueva Delhi y Calcuta (India), Dhaka (Bangladesh), Karachi (Pakistán), Manila (Filipinas) y Yakarta (Indonesia).

En ese orden de ideas, la Tabla 4.10 presenta una ilustración de este hecho. Por ejemplo, entre 1961 y 2022 la tasa de crecimiento interanual de la población total promedió 0,76% entre el grupo de países de ingreso alto, mientras que en el mismo período y categoría de países el crecimiento interanual de la población urbana alcanzó 1,18%; es decir, además de ser bajas, el crecimiento urbano apenas superó en cuatro décimas de punto porcentual al crecimiento poblacional.

Tabla 4.10: Crecimiento de la población total y urbana en varias categorías de países.

| Categoría de países | Promedio 1961-2022 | | Diferencia, en p.p. |
|--------------------------------|---------------------------------------|--|---------------------|
| | Crecimiento de la población (% anual) | Crecimiento de la población urbana (% anual) | |
| Países de ingreso bajo | 2,69 | 4,26 | - 1,58 |
| Países de ingreso mediano bajo | 2,05 | 3,28 | - 1,23 |
| Países de ingreso mediano | 1,70 | 3,04 | - 1,35 |
| Países de ingreso alto | 0,76 | 1,18 | - 0,43 |

Fuente: Estimaciones propias a partir de datos de Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2024).

Por el contrario, en los países de ingreso alto se revela que en el mismo período el crecimiento de la población urbana fue en promedio 4,26% año tras año, poco más de 3,5 veces la tasa en los países ricos. En adición, el incremento en la población viviendo en zonas urbanas en la categoría de ingreso bajo estuvo casi 1,6 puntos porcentuales por encima de la expansión promedio de la población total en esos países. Aproximadamente, ambos hechos se repiten en los países de ingreso mediano-bajo y de ingreso mediano.

Otra consecuencia de la migración de personas desde las zonas rurales hacia las ciudades en los países en desarrollo es la tensión que genera en el mercado de trabajo, en concreto, una proporción excepcionalmente alta de la población de los países en vía de desarrollo se clasifica en el sector terciario o de servicios en actividades de baja productividad, o se clasifica como empleo informal. Si bien, como arguye Galvis (2014), el crecimiento más acelerado de la población en las ciudades se debe a una mayor calidad de vida en compa-

¹¹³ Pérez-Campuzano y Santos-Cerquera (2013).

ración al ámbito rural, así como mayores oportunidades de disfrute, de movilidad social, de diversidad en términos de mercados, y un vínculo más fuerte en términos de contacto entre personas, lo que estimula la innovación, también es cierto que si la economía local no logra generar puestos de trabajo con la misma rapidez entonces se promueve y fortalece todo un círculo de actividades económicas de menor calidad, que terminan absorbiendo trabajo bajo la sombra de la informalidad (Jedwab, Ianchovichina y Haslop, 2022).

Además de lo anterior, Ianchovichina (2024) plantea que la movilidad limitada dentro de las ciudades puede conducir a una asignación inadecuada de recursos, poniendo freno a la expansión productiva nacional, siendo este el caso en el contexto latinoamericano, donde las principales urbes han ido perdiendo dinamismo y manifiestan incluso menor crecimiento de la productividad laboral en comparación a zonas rurales que se basan en actividades con ventajas comparativas, principalmente de productos básicos¹¹⁴.

4.11.4. Patrones de comercio internacional

Junto al crecimiento moderno que, en general, el mundo ha disfrutado, también se vislumbra un incremento significativo en los intercambios comerciales a nivel internacional (Molero et al., 2020). De ahí que, el componente del sector externo de las economías sea relevante tanto en el análisis económico a corto como a largo plazo, y se piensa que el intercambio comercial con otras naciones permite aumentar las posibilidades de producción (Ray, 2002).

Los países en vías de desarrollo suelen ser exportadores de productos básicos, principalmente de origen vegetal (lino, algodón, madera, cereales, frutas, semillas, trigo, maíz, aceite, cacao), animal (pieles, lana, cuero, leche, carne), mineral (hierro, oro, cobre, diamante) y fósil (gas natural, petróleo, carbón). Las materias primas, incluyendo las provenientes del sector extractivo, los cultivos destinados a los grandes mercados y, a veces, los productos alimenticios constituyen importantes artículos de exportación. En cambio, la mayor parte de las exportaciones de los países desarrollados pertenecen a la categoría de los bienes manufacturados y van desde bienes de capital hasta bienes de consumo duraderos, que en su mayoría son de alta complejidad y conocimientos incorporados. Mientras tanto, la composición de las importaciones de los países en vía de desarrollo es más parecida a la de los países desarrollados, implicando en muchas ocasiones la necesidad de ajustes de balanza de pagos o tipos de cambio para compensar los déficit externos.

Resumiendo, en los países en vías de desarrollo o de ingreso bajo el peso de los productos básicos en las exportaciones tiende a ser elevado, pero las diferencias son mucho menores en el caso de las importaciones. Esta condición conlleva a que este tipo de países, por lo general, economías pequeñas y abiertas, mantengan una fuerte interdependencia en la economía internacional. Esto se manifiesta a su vez en una rápida y aguda transmisión de los ciclos macroeconómicos internacionales, principalmente por medio de dos canales, el comercial o real y el financiero o monetario (Carrera, Félix y Panigo, 1999; Canova, 2005; Mishra, Montiel y Spilimbergo, 2010).

Por ejemplo, un país que exporta a Estados Unidos está expuesto a una desaceleración estadounidense a través de un canal real (Rose y Spiegel, 2009)¹¹⁵, y en la reciente crisis de 2020 por el nuevo coronavirus identificado como COVID-19 o SARSCoV-2 que llevó a

¹¹⁴ En Ecuador, por ejemplo, Alvarado-López, Correa-Quezada y Tituaña-Castillo (2017) encuentran que la migración interna ha provocado una urbanización sin eficiencia ya que la mayor parte de los ingresos provienen de la unidad primaria exportadora y no de las actividades industriales urbanas.

la declaración de una pandemia mundial, las medidas adoptadas y la misma naturaleza de la transmisión derivó en un quiebre en la actividad económica a escala internacional con implicaciones macroeconómicas, comerciales y en las cadenas de valor que afectaron a países pobres (Barua, 2020)¹¹⁶.

Retomando las características comerciales de los países de bajo ingreso, en la siguiente figura (Figura 4.2) mostramos la conformación las exportaciones de los países de Suramérica, región donde predominan los ingresos medios y los bienes de exportación se concentran mayoritariamente en materias primas alimentarias, minerales y petróleo¹¹⁷, con poco valor agregado incorporado puesto que no contemplan una transformación adicional. En general, concuerda con el mismo patrón del siglo XIX para América Latina, donde prevalecía la exportación de riquezas naturales hacia los países industrializados (Bulmer-Thomas, 2017). Esto contrasta con Europa, donde sus países en promedio exportan mayoritariamente bienes del sector manufacturero, como de la industria química, farmacéutica, electrónica, automotriz, por mencionar los principales (panel inferior de la Figura 4.2).

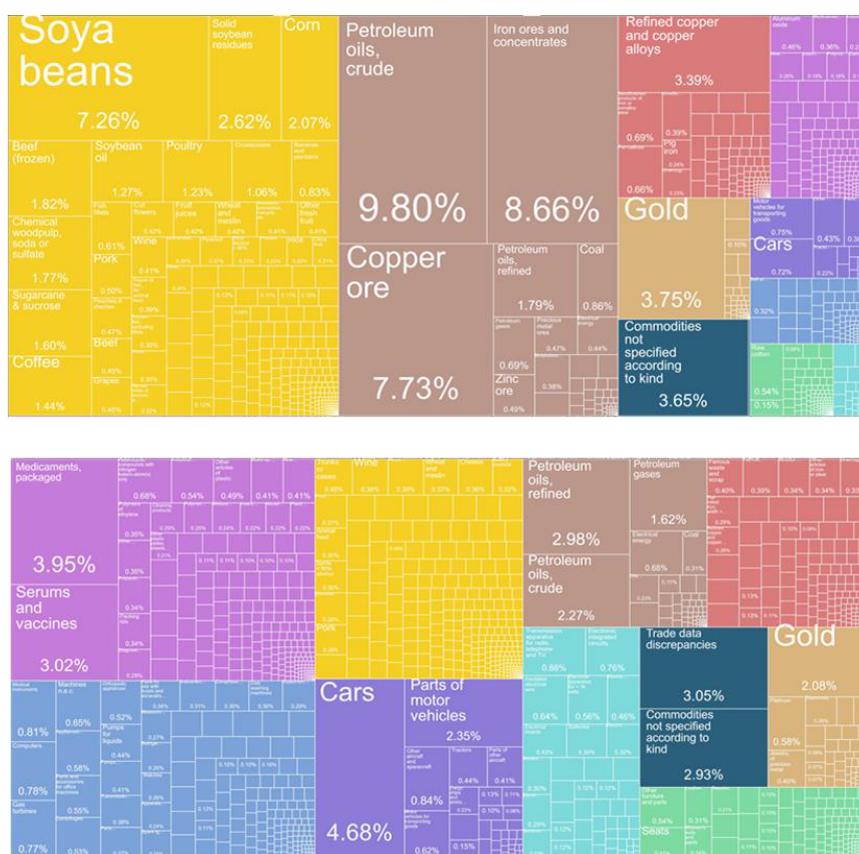


Figura 4.2: Composición de las exportaciones de Suramérica y Europa en 2021

Fuente: Atlas de Complejidad Económica, Universidad de Harvard (2024).

Nota: la figura superior corresponde a Suramérica, mientras que el panel inferior es Europa.

¹¹⁵ En economías con fuerte dependencia de las exportaciones petroleras, el canal de transmisión de una crisis internacional que resulta más relevante es el real, y funciona a través de una disminución del precio del petróleo como lo demuestran los estudios de Villegas, Acosta y Cayaffa en el contexto de Venezuela, Campuzano et al. (2018) en Ecuador y Quero-Virla (2016) para Colombia, por mencionar los casos en Latinoamérica.

¹¹⁶ Molero (2022) expresa que, durante el primer año de la pandemia, la caída en la demanda y en los flujos de comercio internacional, resultó en un choque sincrónico tanto de oferta como de demanda agregada. Por su parte, los efectos de la pandemia en Ecuador están referenciados en el trabajo de Jumbo et al. (2020).

¹¹⁷ Por ejemplo, un estudio reciente del BID (Manzano et al., 2023) acerca de los países andinos refleja que la industria extractiva (petróleo, gas natural y minerales) representa 94% de las exportaciones de Venezuela, 50% en Colombia, 40% en Ecuador, 58% en Perú y 66% en Bolivia.

Junto a lo anterior, se debe destacar el destino de las exportaciones, es decir, a dónde se dirigen las ventas externas de los países en estas dos regiones. La Figura 4.3 muestra que los países de Suramérica tienen como principal destino de sus bienes exportados dos países: China y Estados Unidos. Entre ambas economías compraron poco más de 40% del valor de las exportaciones de Suramérica. Por el contrario, las compras de China y Estados Unidos a Europa apenas alcanzaron poco menos de 14% de las ventas externas de los países europeos. Como se puede observar, el porcentaje de las exportaciones suramericanas realizadas a países de su misma región es menor en comparación a las exportaciones intraeuropeas.

Estas instantáneas revelan entonces que, por ejemplo, una región donde predominan países desarrollados suele exportar más productos sofisticados y principalmente esas exportaciones se efectúan a lo interno, mientras que en Suramérica el énfasis de las exportaciones es en productos primarios. Además, al considerar América Latina se observa que el comercio intrarregional, al menos en lo concerniente a exportaciones, es bajo en comparación a Europa y se dirige principalmente hacia dos países líderes a nivel mundial, haciendo a los países de la región susceptibles a los cambios o fluctuaciones en la demanda proveniente de Estados Unidos y China.

Conforme lo anterior, y considerando la apreciación de Herrero-Olarte, para quien la “integración comercial es parte fundamental de la integración económica” (2018, p. 88), evidentemente el valor presentado antes da a entender que es muy limitado el grado de integración de estos países frente al caso europeo. En general, Márquez-Rangel (2015) asume que la mayoría de las iniciativas de integración en América Latina manifiestan un comercio intrarregional poco importante y poco intenso¹¹⁸.

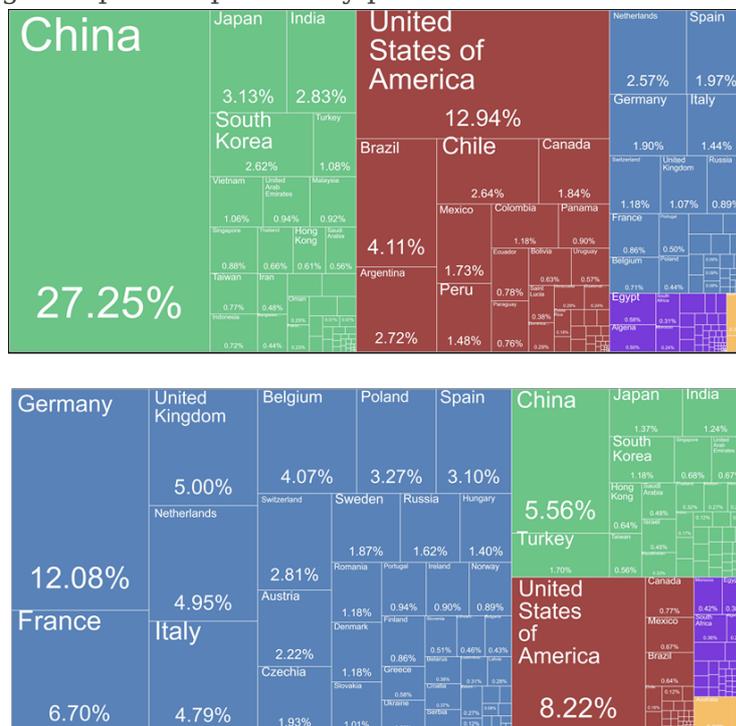


Figura 4.3: Destino de las exportaciones de Suramérica y Europa en 2021
Fuente: Atlas de Complejidad Económica, Universidad de Harvard (2024).

Nota: la figura superior corresponde a Suramérica, mientras que el panel inferior es Europa.

¹¹⁸ Paikin y Dulcich (2017) asocia la caída del intercambio comercial Argentina-Brasil, en el contexto del Mercosur, a la penetración importadora china en la región. Otra referencia empírica es el estudio de Ovando-Aldana, Canales-García y Munguía (2017), donde establecen que el comercio de bienes manufacturados entre las naciones de la Alianza del Pacífico es marginal.

Conclusiones

Este libro fue elaborado con el objetivo de cumplir con las metas pautadas en el Proyecto “Crecimiento económico en América Latina y el Caribe: desafíos globales y regionales. Serie: 1950-2020”, propuesto por el Grupo de Investigación en Desarrollo Económico Territorial y que forma parte de la cartera de proyectos de investigación del Centro de Investigación de la Universidad Técnica de Machala en su convocatoria del año 2021. Al mismo tiempo, para servir como material de enseñanza y aprendizaje de algunos tópicos relevantes dentro de la disciplina del Desarrollo Económico.

Basados en todo lo anterior, queda en evidencia que estudiar la temática del Desarrollo Económico es relevante para todas aquellas personas interesadas en comprender las concepciones teóricas predominantes sobre el concepto mismo de desarrollo y toda la evolución que ha manifestado en aras de reflejar diferentes características del fenómeno, entender por qué unos países son más ricos que otros, y cuáles son las causas de estas diferencias en niveles de ingreso *per cápita*, tasas de crecimiento, y calidad de vida y bienestar en general.

En el presente texto, derivado de una investigación documental y descriptiva, se brindó evidencia sobre las amplias diferencias en el ámbito mundial en aspectos ligados con el bienestar de las personas y, obviamente, sus niveles de vida. Entender por qué existen tales diferencias, y por qué a pesar del progreso material de la humanidad a lo largo de los últimos tres siglos, es a resumidas cuentas el ámbito de estudio de la disciplina conocida como Desarrollo Económico.

Por todo lo expuesto, la obra sirvió para reflejar las diferentes concepciones sobre el alcance mismo y significado de desarrollo económico, donde se reveló que siempre ha sido una preocupación dentro de la disciplina económica abordar esta cuestión, tanto en el pasado como ahora. También se abordó la configuración de la institucionalidad del desarrollo tanto a nivel económico como a escala social a nivel mundial. Por último, el material presentó ciertas referencias metodológicas sobre los indicadores del desarrollo de un país, acompañado de evidencia correlacional, donde se resaltó la importancia del nivel de ingreso *per cápita* y, como variable principal, la tasa de crecimiento económico que muestra un país en un período determinado de tiempo, para alcanzar otros logros sociales.

El crecimiento económico es importante por sí mismo porque es la principal causa de las diferencias internacionales en niveles de ingreso, siendo esta última variable la principal medida del desarrollo económico de los países. Entender las diferencias en ingreso *per cápita* requiere entender las causas por las cuales unos países crecen más rápido que otros.

Este trabajo pretendió brindar de forma sistematizada ciertos referentes teóricos dentro de la teoría del crecimiento y del desarrollo económico; por supuesto, fueron dejadas a un lado algunas interpretaciones históricas sobre las causas y la manifestación del desarrollo. Sin embargo, las acá tratadas son las referencias y constructos teóricos y empíricos más cercanas a la frontera del conocimiento en la disciplina.

Referencias bibliográficas

A

- Acemoglu, Daron. (2009). *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton University Press.
- Acemoglu, Daron y Robinson, James. (2013). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. (1ra. Edición en español), Barcelona-España, Edit. Deusto.
- Agency for International Development. (1979). *Evolution of the basic human needs concept*. Development Coordination Committee, Policy Paper, Washington D.C.
- Ali, Ifzal y Hwa-Son, Hyun. (2007). *Measuring Inclusive Growth*. *Asian Development Review*, Vol. 24, No. 1, pp. 11–31.
- Alighieri, Dante. (1904). *The Monarchia*. Edited and translated by Aurelia Henry. Boston and New York: Houghton Mifflin and Company.
- Alkire, Sabina; Kanagaratnam, Usha; y Suppa, Nicolai. (2023). *A methodological note on the global Multidimensional Poverty Index (MPI) 2023 changes over time results for 84 countries*. OPHI MPI Methodological Note 57, Oxford Poverty and Human Development Initiative, University of Oxford. Disponible en https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/OPHI_MPI_MN57_2023.pdf
- Alvarado-López, José Rafael; Correa-Quezada, Ronny; y Tituaña-Castillo, María. (2017). *Migración interna y urbanización sin eficiencia en países en desarrollo: evidencia para Ecuador*. *Papeles de Población*, Vol. 23, No. 94, pp. 99-123. DOI: 10.22185/24487147.2017.94.033
- Anand, Rahul; Mishra, Saurabh y Peiris, Shanaka J. (2013). *Inclusive Growth Revisited: Measurement and Determinants*. *The World Bank, Economic Premise*, No. 122, July 2013.
- Anderson, David R.; Sweeney; Dennis J.; y Williams, Thomas A. (2012). *Estadística para negocios y economía*. 11ava edición, Cengage Learning Editores, S.A. México, D.F.
- Apergis, Nicholas; y Katsaiti, Marina-Selini. (2018). *Poverty and the resource curse: Evidence from a global panel of countries*. *Research in Economics*, Vol. 72, No. 2, pp. 211-223.
- Appelbaum, Binyamin. (2020). *La distribución importa*. *Punto de Vista, Revista Finanzas y Desarrollo*, diciembre de 2020, pp. 19-21. Disponible en <https://www.imf.org/external/Pubs/FT/fandd/spa/2020/12/pdf/economics-must-make-room-for-other-disciplines-appelbaum.pdf>
- Aragón, Aneliss; y Figueroa, Jorge. (2020). *Indicador integral de dotación de infraestructuras en las entidades federativas de México, 2005-2015*. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, *Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo*, Cuadernos de Trabajo No. 56, marzo-abril de 2020.
- Arndt, H.W. (1981). *Economic development: a semantic history*. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 29, No. 3, pp. 457–466. DOI: 10.1086/451266
- Arriola Quah, Gustavo. (2007). *Desarrollo humano: una introducción conceptual*. Guatemala: Programa del Informe Nacional de Desarrollo Humano PNUD, 2007. Textos para las nuevas generaciones.
- Artadi, Elsa V.; y Sala-i-Martin, Xavier. (2003). *The economic tragedy of the XXth century: growth in Africa*. NBER Working Paper Series, Working Paper 9865, July 2003, Cambridge, MA.

Atuesta, Bernardo; Mancero, Xavier; y Tromben, Varinia. (2018). Herramientas para el análisis de las desigualdades y del efecto redistributivo de las políticas públicas. Documentos de Proyectos, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, Chile. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/7b-f5e48e-5f0e-4116-90ca-a591a48c00fd/content>

Austin, Gareth. (2020). African economic development and colonial legacies. *Revue internationale de politique de développement* [Online], 1 | 2010, Online since 11 March 2010. DOI: 10.4000/poldev.78

Ayodele, Ibikunle David. (2022). Dudley Seers: Work and Contribution to Political Science. *Open Access Library Journal*, 9: e2588. <https://doi.org/10.4236/oalib.1102588>

B

Baber, Graeme. (2019). *The United Nations System: A synopsis*. Newcastle upon Tyne, United Kingdom

Bâc, Paul Dorin. (2008). A history of the concept of sustainable development: literature review. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, Vol. 17, No. 2, pp. 576-580. Disponible en <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=a1930a-9b09f1c486fb66260c001b2606344f1dd0>

Badeeb, Ramez Abubakr; Lean, Hooi Hooi; y Clark, Jeremy. (2017). The evolution of the natural resource curse thesis: A critical literature survey. *Resources Policy*, 51, pp. 123-134. DOI: 10.1016/j.resourpol.2016.10.015

Baird, Sarah; Friedman, Jed; y Schady, Norbert. (2011). Aggregate income shocks and infant mortality in the developing world. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 93, No. 3, pp. 847-856.

Bairoch, Paul. (1982). International industrialization levels from 1750 to 1980. *Journal of European Economic History*, Vol. 11, No. 2.

Banco Interamericano de Desarrollo. BID. (2006). *La política importa. Democracia y desarrollo en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo e Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral, Washington, D.C., 2006.

Banco Mundial. (1993). *The East Asian miracle: Economic growth and public policy*. World Bank and Oxford University Press, New York.

Banco Mundial. (2024). *Indicadores del Desarrollo Mundial*. Disponible en <https://datos.bancomundial.org/indicador>.

Bandeira, Pablo. (2009). Instituciones y desarrollo económico. Un marco conceptual. *Revista de Economía Institucional*, Vol. 11, N° 20, primer semestre, pp. 355-373.

Banerjee, Debjani; y Shivani, Shraddha. (2011). Analysis of literature review of consumption pattern: an important indicator of economic development. *International Journal of Enterprise Computing and Business Systems*, Vol. 1, No. 2, July 2011.

Bardhan, Pranab. (1993). Economics of development and the development of economics. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, No. 2, pp. 129-142.

Barry, John. (2018). A genealogy of economic growth as ideology and cold war core state imperative. *New Political Economy*. DOI: 10.1080/13563467.2018.1526268

Barro, Robert J.; y Sala-i-Martin, Xavier. (2004). *Economic growth*. (2da. Edic.), Cambridge, MA-United States of America: The MIT Press.

- Barua, Suborna. (2020). Understanding coronanomics: the economic implications of the coronavirus (COVID-19) Pandemic. Social Science Electronic Publishing Inc.: Rochester, NY, USA.
- BBC. (2024). “Comer bien, dormir bien y hacer ejercicio es más efectivo que cualquier medicina antiedad que haya en el mercado”: Venki Ramakrishnan, Premio Nobel de Química. Entrevista publicada el 26 de enero de 2024. Disponible en <https://www.bbc.com/mundo/articles/cldry666rweo>
- Beal, Douglas; Rueda-Sabater, Enrique; y Espíritu Santo, Teresa. (2012). From Wealth to well-being. Introducing the BCG Sustainable Economic Development Assessment. Report, The Boston Consulting Group, November 2012. Disponible en https://web-assets.bcg.com/img-src/From_Wealth_to_Well_Being_Nov_2012_tcm9-165787.pdf
- Ben Chou, P.; y Passerini, Katia. (2009). Intellectual property rights and knowledge sharing across countries. *Journal of Knowledge Management*, Vol. 13, No. 5, pp. 331-344. DOI: 10.1108/13673270910988141
- Bentham, Jeremias. (1843). A Plan for a Universal and Perpetual Peace. Este ensayo (el número IV) está contenido en la obra *The Principles of International Law*. Pp. 535-560. Recuperado en línea: <https://www.laits.utexas.edu/poltheory/bentham/pil/pil.e04.html>.
- Bereźnicka, Joanna; y Pawlonka Tomasz. (2018). Meat consumption as an indicator of economic well-being – case study of a developed and developing economy. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, Vol. 17, No. 2, pp. 17-26. DOI: 10.22630/ASPE.2018.17.2.17
- Berwick, Donald M.; Nolan, Thomas W.; y Whittington, John. (2008). The triple aim: care, health, and cost. *Health Affairs*, Vol. 27, No. 3, pp. 759-769. DOI: 10.1377/hlthaff.27.3.759
- Best, Rohan; y Burke, Paul J. (2018). Electricity availability: a precondition for faster economic growth? Australian National University, Centre for Applied Macroeconomic Analysis, Working Paper 30/2018, June 2018.
- Beylis, Guillermo; Fattal Jaef, Roberto; Morris, Michael; Sebastian, Ashwini Rekha; y Sinha, Rishabh. (2020). What is structural transformation? En Beylis, Guillermo y col. (eds.): *Going Viral: COVID-19 and the Accelerated Transformation of Jobs in Latin America and the Caribbean*. October 2020. The World Bank.
- Bhalla, Sheila. (2007). Inclusive Growth? Focus on Employment. *Social Scientist*, Vol. 35, No. 7/8, pp. 24-43.
- Bivar, Venus. (2022). Historicizing economic growth: an overview of recent works. *The Historical Journal*, Vol. 65, pp. 1470-1489. DOI: 10.1017/S0018246X22000206
- Blanco, César; y Raurich, Xavier. (2022). Agricultural composition and labor productivity. *Journal of Development Economics*, Vol. 158. DOI: 10.1016/j.jdeveco.2022.102934
- Bolt, Jutta; Timmer, Marcel y van Zanden, Jan Luiten. (2014). GDP per capita since 1820. En Jan Luiten van Zanden, et al. (eds.): *How Was Life? Global Well-being since 1820*. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264214262-7-en>
- Bolt, Jutta; y van Zanden, Jan Luiten. (2020). Maddison style estimates of the evolution of the world economy. A new 2020 update. The Maddison Project, Maddison-Project Working Paper WP-15, October 2020. Disponible en <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/publications/wp15.pdf>
- Boughton, James M. (2002). Why White, Not Keynes? Inventing the Postwar International Monetary System. International Monetary Fund, IMF Working Paper, WP/02/52.
- Bourguignon, François; y Morrison, Christian. (2002). “Inequality among world citizens: 1820-1992”. *The American Economic Review*, Vol. 92, No. 4 (sept., 2002), pp. 727-744.

Bracho, Gerardo. (2018). El CAD y China: origen y fin de la ayuda al desarrollo. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, No. 120, pp. 215-239.

Bresser-Pereira, Luiz Carlos. (2014). Desenvolvimento, progresso e crescimento económico. *Lua Nova*, No. 93, septiembre-diciembre, 2014, pp. 33-60

Bugge, Markus M.; Hansen, Teis; y Klitkou, Antje. (2016). What is the bioeconomy? A review of the literature. *Sustainability*, Vol. 8, No. 7, 691. DOI: 10.3390/su8070691

Bulmer-Thomas, Victor. (2017). La historia económica de América Latina desde la independencia. Primera edición electrónica, Fondo de Cultura Económica. Título original: *The Economic History of Latin America since Independence*. Traducción de Mónica Utrilla de Neira.

Bustelo, Pablo. (1999). *Teorías contemporáneas del desarrollo*. Editorial Síntesis. Madrid - España.

C

Caeiro, Sandra; Ramos, Tomás B.; y Huisingh, Donald. (2012). Procedures and criteria to develop and evaluate household sustainable consumption indicators. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 27, 2012, pp. 72-91. DOI: 10.1016/j.jclepro.2011.12.026

Calduch, Rafael. (1991). *Relaciones Internacionales*. Madrid: Edit. Ediciones Ciencias Sociales.

Caldwell, John C. (1982). *Theory of Fertility Decline*. London, UK: Academic Press.

Campuzano, John; Salcedo, Virgilio; Bejarano, Holger; Molero, Leobaldo; y Núñez, Linda. (2018). Impacto de choques exógenos petroleros sobre algunos indicadores macroeconómicos en el Ecuador. *Revista Cumbres*, Vol. 5, No. 2, pp. 49-63.

Canova, Fabio. (2005). The transmission of US shocks to Latin America. *Journal of Applied Econometrics*, 20, pp. 229-251. DOI: 10.1002/jae.837

Carballo, Ana Estefanía. (2014). The opportunity of Latin American critical development thinking. *Alternautas*, Vol. 1, No. 1, pp. 6-16.

Carlson, Beverly. (1999). Social dimensions of economic development and productivity: inequality and social performance. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Desarrollo Productivo*, No. 56, agosto de 1999. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/5a43c18d-307a-48b6-9fbe-3e0af8ce2ee5/content>

Carrera, Jorge E.; Félix, Mariano; y Panigo, Demian T. (1999). Una medición de los canales de transmisión de las fluctuaciones económicas. *Revista Económica La Plata*, Vol. 45, No. 4, pp. 77-118. Disponible en <https://revistas.unlp.edu.ar/Economica/article/view/8540>

Cartwright, Mark. (2023). Top 10 Inventions of the Industrial Revolution. Article, *World History Encyclopedia*. Disponible en <https://www.worldhistory.org/article/2204/top-10-inventions-of-the-industrial-revolution/>

Castellano, Hercilio. (2010). *Planificación: Herramientas para enfrentar la complejidad, la incertidumbre y el conflicto*. Caracas: Cendes, 2da Edición Ampliada.

Cha, Myung Soo. (2008). The Economic History of Korea. En Whaples, Robert (ed.): *EH.Net Encyclopedia of Economic and Business History*. March 16, 2008. Disponible en <https://eh.net/encyclopedia/the-economic-history-of-korea/>

Chancel, Lucas; Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel; y Zucman, Gabriel (Coord.). (2022). *World Inequality Report 2022*. World Inequality Lab. Disponible en wir2022.wid.world

- Chandrasekhar, C.P. (2016). National Development Bank in a comparative perspective. En Calcano, Alfredo et al. (eds.): *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis*. Vol. II: Country Studies International Comparisons. United Nations Conference on Trade and Development & Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin. New York and Geneva, 2016.
- Chen, Edward K.Y. (1997). The total factor productivity debate: determinants of economic growth in East Asia. *Pacific Economic Literature*. Vol. 11, No. 1, pp. 18-38.
- Clark, Gregory. (2007). *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton University Press.
- Clark-Leith, J. (2000). Why Botswana prospered. Paper for Presentation at Canadian Economics Association Thirty-fourth Annual Meetings University of British Columbia, June 2000. Disponible en <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=8f4fda47f8f6e-de6b22138f9fe9bccd66224db76>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023). Desigualdad de ingresos. Distribución del ingreso de las personas por deciles de ingreso per cápita. CEPALSTAT, Portal de desigualdades en América Latina. Última actualización: 30/11/2023. Disponible en <https://statistics.cepal.org/portal/inequalities/incomes.html?lang=es&indicador=3291>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). Indicadores: Mortalidad materna. CEPAL, Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe. Disponible en <https://oig.cepal.org/es/indicadores/mortalidad-materna>. Fecha de consulta: 09 de enero de 2024.
- Connelly, Steve. (2007). Mapping sustainable development as a contested concept. *Local Environment*, Vol. 12, No. 3, pp. 259-278. Disponible en https://www.ftf.lth.se/fileadmin/ftf/Course_pages/Faff15/Filer/Connelly_2007.pdf
- Corak, Miles. (2013). Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, No. 3, pp. 79-102.
- Corporación Andina de Fomento. (2019). ¿Crecimiento sostenible o sostenido? Recuperado de <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2019/03/crecimiento-sostenible-o-sostenido/>
- Corrêa, Daniela y Lima, Gilberto. (2010). Crescimento econômico impulsionado por recursos naturais: uma nota sobre a experiência de Botsuana. *Revista de Economia Política*, Vol. 30, No. 2 (118), pp. 329-339. Disponible en <https://www.scielo.br/j/rep/a/tsf4mZ7GRgfXt4K4B-PD9qjH/?format=pdf&lang=pt>
- Costantini, Valeria y Monni, Salvatore. (2005). Sustainable Human Development for European Countries. *Journal of Human Development*, Vol. 6, No. 3, pp. 329-348.
- CRS (Congressional Research Service). (2023). *Multilateral Development Banks: Overview and Issues for Congress*. Washington D.C.: US Congress. Disponible en <http://crsreports.congress.gov>
- Crucé, Émeric. (1909). *Le Nouveau Cynée*. Reimpression du texte original de 1623 avec introduction et traduction anglaise par Themis Willing Balch. Philadelphie: Allen, Lane et Scott.
- Cypher, James M.; y Dietz, James L. (2009). *The process of economic development*. 3rd edition, Routledge.

D

- Da Silva, Jorge Moreira. (2018). *Multilateral Development Finance. Toward a new Pact on multilateralism to achieve the 2030 Agenda Together*. Paris: OECD Publishing. Disponible en <http://doi.org/10.1787/9789264308831>

- Da Silva, José Jaime; Pinho, Miguel Antonio; y Do Nascimento, Denise. (2020). Pobreza multidimensional no Brasil: uma análise do período 2004-2015. *Revista de Economia Política*, Vol. 40, No. 1, pp. 138-160. DOI: 10.1590/0101-31572020-2924
- Dang, Ai-Thu. (2014). Amartya Sen's capability approach: a framework for well-being evaluation and policy analysis? *Review of Social Economy*, Vol. 72, No. 4, pp. 460-484. <http://dx.doi.org/10.1080/00346764.2014.958903>
- Deaton, Angus. (2015). El gran escape. Salud, riqueza y los orígenes de la desigualdad. Fondo de Cultura Económica, Sección de Obras de Economía, 1era. Edición en español, México, D.F.
- Deaton, Angus; y Muellbauer, John. (1986). On measuring child costs: with applications to poor countries. *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 4, pp. 720-744.
- De Bromhead, Alan; Adams, Robin; y Casey, Ciarán. (2021). Ireland's economy since independence: what lessons from the past 100 years? *Lessons from History*, 30 April 2021. Disponible en <https://www.economicsobservatory.com/irelands-economy-since-independence-what-lessons-from-the-past-100-years>
- De Gregorio, José. (2007). *Macroeconomía: teoría y política*. (1.a ed.). México: Pearson Educación.
- De Janvry, Alain y Sadoulet, Elisabeth. (2014). Sixty years of development economics: what have we learned for economic development? *Revue d'économie du développement*, Vol. 22, 2014/HS01, pp. 9-19.
- De Janvry, Alain y Sadoulet, Elisabeth. (2016). *Development Economics: Theory and practice*. Routledge & Taylor and Francis. London and New York.
- Denison, Edward. (1985). *Trends in American economic growth, 1929-1982*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- De Schutter, Olivier; Frazer, Hugh; Guio, Anne-Catherine; y Marlier, Eric. (2023). The Escape from Poverty: Breaking the vicious cycles perpetuating disadvantage. Chapter Two: How poverty is perpetuated across generations. Edit. Policy Press. Bristol, UK. DOI: 10.51952/9781447370611.ch002
- Diacon, Paula-Elena; y Maha, Liviu-George. (2015). The relationship between income, consumption and GDP: a time series, cross-country analysis. 2nd Global Conference on Business, Economics, Management and Tourism, 30-31 October 2014, Prague, Czech Republic.
- Diao, Xinshen; McMillan, Margaret; y Rodrik, Dani. (2017). The recent growth boom in developing economies: a structural-change perspective. Mimeo, January 2017.
- Dietrich, Andreas. (2011). Does growth cause structural change, or is it the other way around? A dynamic panel data analysis for seven OECD countries. *Empirical Economics*, Vol. 43, No. 3, pp. 915-944. DOI: 10.1007/s00181-011-0510-z
- Dietrich, Andreas; y Krüger, Jens J. (2010). Long-run sectoral development Time-series evidence for the German economy. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 21, No. 2, pp. 111-122. DOI: 10.1016/j.strueco.2009.11.009
- Dollar, David y Kraay, Aart. (2002). Growth is good for the poor. *Journal of Economic Growth*, Vol. 7, pp. 195-225.
- Doré, Natalia I.; y Teixeira, Aurora A.C. (2022). Brazil's economic growth and real (div)convergence from a very long-term perspective (1822-2019): An historical appraisal. *Brazilian Journal of Political Economy*, Vol. 42, No. 4, pp. 934-956. DOI: 10.1590/0101-31572022-3376

Downes, Andrew S. (2001). La planificación a largo plazo: acción y reestructuración institucionales en el Caribe. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, Santiago de Chile, enero de 2001. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/faf88073-0231-4b2f-9674-65d68120e5b9/content>

Dubois, Alfonso. (2000). Desarrollo. En Pérez Armiño, Karlos (Dir). Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo.

Dubois, Pierre. (1956). The Recovery of holy Land. Translated with an Introduction by Walther I. Brandt. New York: Columbia University Press.

E

Easterlin, Richard A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 27 (1995), pp. 35-47.

Easterlin, Richard A. (2013). Happiness and economic growth: The evidence. IZA Discussion Papers, No. 7187, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

Easterly, William. (2003). En busca del crecimiento. Antoni Bosch editor. Barcelona - España.

Ediger, Volkan Ş.; y Hüseyin Tatlhdil, Hüseyin. (2006). Energy as an indicator of human development: a statistical approach. *The Journal of Energy and Development*, Vol. 31, No. 2, pp. 213-232.

Elverdin, Pablo; Piñeiro, Valeria; y Robles, Miguel. (2018). La mecanización agrícola en América Latina. International Food Policy Research Institute, Documento de discusión 01740, julio 2018.

F

Fagerberg, Jan. (2000). Technological progress, structural change and productivity growth: a comparative study. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 11, No. 4, pp. 393-411. DOI: 10.1016/s0954-349x(00)00025-4

Fantom, Neil J.; y Serajuddin, Umar. (2016). The World Bank's classification of countries by income. Policy Research Working Paper 7528, World Bank Group, Data Group (January 2016).

Feenstra, Robert C.; Inklaar, Robert; y Timmer, Marcel P. (2015). The next generation of the Penn World Table. *American Economic Review* 105, Vol. 10, pp. 3150-3182.

Fehling; Maya; Nelson, Brett, D.; y Venkatapuram, Sridhar. (2013). Limitations of the Millennium Development Goals: a literature review. *Global Public Health*, Vol. 8, No. 10, pp. 1109-1122. DOI: 10.1080/17441692.2013.845676.

Ferraz, Diogo; Morales, Herick F.; Silveira da Costa, Najjela; y do Nascimento, Daisy. (2022). Complejidad económica y desarrollo humano: comparación de modelos de análisis envolvente de datos estándar y basado en holguras. *Revista de la CEPAL*, No. 137, pp. 61-85.

Formichella, María Marta. (2009). Una explicación de las trampas de pobreza: El círculo vicioso entre el nivel de educación y el nivel de ingresos. *Estudios Económicos*, Vol. 26, No. 52, pp. 49-80. Disponible en <https://www.redalyc.org/pdf/5723/572363593003.pdf>

Frynas, Jędrzej George. (2004). The oil boom in Equatorial Guinea. *African Affairs*, 103/413, 527-546. DOI: 10.1093/afraf/adh085

G

Gabaldón, Antonio J. (2006). Desarrollo Sustentable: la salida de América Latina. Editorial Grijalbo, Caracas - Venezuela, pp. 1-489.

- Galán, Manuel Gómez; y Sanahuja, José Antonio. (1999). *El Sistema de Cooperación al Desarrollo. Una aproximación a sus actores e instrumentos*. Madrid: CIDEAL.
- Galvis, Luis Armando. (2014). *Economía de las principales ciudades colombianas: a modo de introducción*. En Galvis, Luis Armando (editor): *Economía de las grandes ciudades en Colombia: seis estudios de caso*. Bogotá: Banco de la República, 2014.
- García, E.I.; Mira, J.J.; y Guilabert, M. (2014). *Indicadores de eficiencia para contribuir a la sostenibilidad de los servicios de salud en España*. *Revista de Calidad Asistencial*, Vol. 29, No. 5, pp. 287-290. DOI: 0.1016/j.cali.2014.07.001
- George, Justine. (2011). *Growth and Development. . . . Inclusive Growth: What went wrong with Development?* Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 33182, June 2011.
- Gerefi, Gary. (1990). *Path of Industrialization: An Overview*. En Gary Gerefi y Donald L. Wyman (eds.): *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton: Princeton University Press, 1990, pp. 3-31. DOI: 10.1515/9781400862030.3
- Ghufran, Muhammad; Aldieri, Luigi; Pyka, Andreas; Ali, Sumran; Bimonte, Giovanna; Senatore, Luigi; y Vinci, Concetto. (2024). *Food security assessment in the light of sustainable development goals: a post-Paris Agreement era*. *Environment, Development and Sustainability*. DOI: 10.1007/s10668-023-04089-w
- Gileá de Souza, José y Dantaslé Spinola, Noelio. (2017). *Medidas do desenvolvimento econômico*. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, Ano XIX, Vol. 1, No. 36, Abril de 2017, pp. 78 - 113.
- Gillespie, Alexander. (2018). *The Long Road to Sustainability: The Past, Present, and Future of International Environmental Law and Policy*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198819516.001.0001>
- Global Hunger Index. (2023). *Global Hunger Index 2023. The power of youth in shaping food systems*. Bonn / Dublin, October 2023. Disponible en <https://www.globalhungerindex.org/pdf/en/2023.pdf>
- Goda, Thomas; y Torres-García, Alejandro. (2016). *The Rising tide of absolute global income inequality during 1850–2010: Is it driven by inequality within or between countries?* *Social Indicators Research*, Vol. 130, No. 3, pp. 1051–1072. DOI: 10.1007/s11205-015-1222-0
- Gödecke, Theda; Stein, Alexander J.; y Qaim, Martin. (2018). *The global burden of chronic and hidden hunger: Trends and determinants*. *Global Food Security*, Vol. 17, June 2018, pp. 21–29.
- Gollin, Douglas. (2010). *Agricultural productivity and economic growth*. En Prabhu Pingali y Robert Evenson (eds.): *Handbook of Agricultural Economics*. Elsevier, Vol. 4, pp. 3825–3866. DOI: 10.1016/S1574-0072(09)04073-0
- Gordon, Robert J. (2018). *Why has economic growth slowed when innovation appears to be accelerating?* National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, No. 24.554.
- Greaney, Vincent. (1993). *World Illiteracy*. En Lehr, Fran y Osborn, Jean: *Reading, Language, and Literacy*. 1st Edition, Routledge.
- Grzega, Urszula. (2018). *Use of consumption indicators in research into socioeconomic development on an example of Poland*. En Cingula, Marijan; Rhein, Douglas y Machrafi, Mustapha (eds.): *Economic and Social Development. Book of Proceedings 31st International Scientific Conference on Economic and Social Development - "Legal Challenges of Modern World"*. Split, Croatia.
- Gumata, Nombulelo y Ndou, Eliphaz. (2019). *Accelerated Land Reform, Mining, Growth, Unemployment and Inequality in South Africa. A Case for Bold Supply Side Policy Interventions*. Palgrave Macmillan. DOI: 10.1007/978-3-030-30884-1_2

Gürler, Metin; y Özsoy, Özlem. (2019). Exploring the relationship between life expectancy at birth and economic growth in 56 developing countries. *Journal of Global Health Reports*, Vol. 3. DOI: 10.29392/joghr.3.e2019001

H

Hall, Robert E.; y Jones, Charles I. (1999). Why do some countries produce so much output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics* 114, pp. 83-116.

Hausmann, Ricardo; Rodrik, Dani; y Velasco, Andrés. (2006). Para acertarle al diagnóstico: un nuevo enfoque de reforma económica. *Finanzas & Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional (FMI), marzo de 2006, pp. 12-15.

Heady, Dereck D. (2013). Developmental drivers of nutritional change: a cross-country analysis. *World Development*, Vol. 42, february 2013, pp. 76-88. DOI: 10.1016/j.worlddev.2012.07.002

Heady, Dereck D.; y Ruel, Marie T. (2022). Economic shocks predict increases in child wasting prevalence. *Nature Communications*, Vol. 13, No. 2157. <https://doi.org/10.1038/s41467-022-29755-x>

Heckman, James J.; y Mosso, Stefano. (2014). The economics of human development and social mobility. National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, No. 19.925.

Hellebrandt, Tomas; y Mauro, Paolo. (2015). The Future of Worldwide Income Distribution. Peterson Institute for International Economics, Working Paper No. 15-7. Disponible en: <https://ssrn.com/abstract=2593894>

Helpman, Elhanan. (2007). El misterio del crecimiento económico. Antoni Bosch editor. Barcelona - España.

Hermes, Niels; Lensink, Robert. (2021). Microfinance and development. En Abor, J.Y.; Adjasi, C.K.D.; & Lensink, R. (eds.): *Contemporary Issues in Development Finance*. Pp. 51-72. Routledge. DOI: 10.4324/9780429450952-3

Herrero-Olarte, Susana. (2018). Integración latinoamericana: desarrollo económico y comercio intrarregional, 1990-2014. *Regional and Sectoral Economic Studies*, Vol. 18, No. 2, pp. 87-106.

Hicks, Norman y Streeten, Paul. (1979). Indicators of development: the search for a basic needs yardstick. *World Development*, Vol. 7, pp. 567-580.

Hidalgo Capitán, Antonio L. (1998). El pensamiento económico sobre desarrollo: De los mercantilistas al PNUD. Universidad de Huelva, España.

Hirata, Johannes. (2003). Putting Gross National Happiness in the service of good development. *The Journal for Bhutan Studies*, Vol. 9, No. 4, pp. 99-101. Disponible en <https://api.repository.cam.ac.uk/server/api/core/bitstreams/2851af05-cdc0-4faa-8c50-b96292484076/content>

Hirschmann, Albert O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.

Hodrick, Robert J.; y Prescott, Edward. (1981). Post-War U.S. business cycles: an empirical investigation. Discussion Paper, No. 451, Northwestern University, Kellogg School of Management, Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science. Disponible en <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/220811/1/cmsems-dp0451.pdf>

Hook, Siong; Hung, Chee; Kutan, Ali; y Kei Law, Zhi. (2021). Public debt and economic growth in developing countries: Nonlinearity and threshold analysis. *Economic Modelling*, Vol. 98, pp. 26-40. DOI: 10.1016/j.econmod.2021.02.004

Hosono, Akio. (2022). *SDGs, Transformation, and Quality Growth Insights from International Cooperation*. Springer, Sustainable Development Goals Series. DOI: 10.1007/978-981-16-9748-7

Hu, Zuli; y Khan, Mohsin S. (1997). Why is China growing so fast? *International Monetary Fund, Economic Issues No. 8*, Washington, D.C., U.S.A.

I

Ianchovichina, Elena. (2024). La evolución geográfica de la productividad y el empleo: Ideas para lograr un crecimiento inclusivo a través de una perspectiva territorial en América Latina y el Caribe. *Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe*. Washington, DC: Banco Mundial. DOI: 10.1596/978-1-4648-2048-9

Ianchovichina, Elena; y Lundstrom, Susana. (2012). What is inclusive growth? En Rabah Arezki, Catherine Pattillo, Marc Quintyn y Min Zhu (eds.): *Commodity price volatility and inclusive growth in low-income countries*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2012.

Ibidunni, Ayodotun Stephen; Ufua, Daniel E.; Okorie, Uchechukwu Emena; y Kehinde, Busola. (2019). Labour productivity in agricultural sector of Sub-Sahara Africa (2010–2017). A data envelopment and panel regression approach. *African Journal of Economic and Management Studies*, Vol. 11, No. 2, pp. 207–232. doi:10.1108/ajems-02-2019-0083.

Imi, Atsushi. (2006). Did Botswana escape from the resource curse? *International Monetary Fund, IMF Working Paper, WP/06/138*.

Il, SaKong, y Youngsun, Koh (eds.) (2010). *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Consejo Coreano para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Chile. Traducción del original en inglés: *The Korean Economy. Six Decades of Growth and Development*. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/09aba8b8-d6ff-430f-a97c-81e7710fb48e/content>

Ivanic, Maros; y Martin, Will. (2008). Implications of higher global food prices for poverty in low-income countries. *Agricultural Economics*, Vol. 39, pp. 405–416. DOI: 10.1111/j.1574-0862.2008.00347.x

J

Jedwab, Remi; Ianchovichina, Elena; y Haslop, Federico. (2022). Consumption cities versus production cities: new considerations and evidence. *Policy Research Working Paper 10105*, World Bank, Washington, DC.

Jones, Charles I.; y Klenow, Peter J. (2010). Beyond GDP? welfare across countries and time. *NBER Working Paper Series, Working Paper 16352*, September 2010, Cambridge, MA.

Juma, Fernanda; y Fernández-Sainz, Ana. (2023). Midiendo el bienestar de los países: Índice de progreso social y PIB. *Equidad y Desarrollo*, No. 41, e1538. DOI: 10.19052/eq.vol1.iss41.6

Jumbo, Diana; Campuzano, John; Vega, Flor; y Luna, Ángel. (2020). Crisis económicas y Covid-19 en Ecuador: impacto en las exportaciones. *Revista Universidad y Sociedad*, Vol. 12, No. 6, pp. 103-110. Disponible en <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n6/2218-3620-rus-12-06-103.pdf>

K

Kant, Emmanuel. (2003). *Sobre la paz perpetua*. Traducción de F. Rivera Pastor. Madrid: Espasa.

Kenny, Charles. (2005). Does Development Make You Happy? Subjective Wellbeing And Economic Growth In Developing Countries. *Social Indicators Research*, 73, 199–219. <https://doi.org/10.1007/s11205-004-0986-4>

Keyzer, Michiel; y Van Wesenbeeck, Lia. (2006). The Millennium Development Goals, How Realistic Are They? *The Economist*, Vol. 154, No. 3, pp. 443–466. DOI: 10.1007/s10645-006-9019-9

- Khan, Mushtaq H. (2012). The political economy of inclusive growth. En De Mello, Luiz y Dutz, Mark A. (eds.): *Promoting Inclusive Growth. Challenges and Policies*. OECD & The World Bank. Pp. 15-53.
- Khan, Rumman; Morrissey, Oliver; y Mosley, Paul. (2016). Colonial legacy and poverty reduction in sub-Saharan Africa. The University of Nottingham, Centre for Research in Economic Development and International Trade (CREDIT), CREDIT Research Paper, No. 16/01, Nottingham, UK.
- Kittiprapas, Sauwalak; Sawangfa, Onnicha; Fisher, Catherine; Powdthavee, Nattavudh; y Nitniphirut, Kanokporn. Happiness as a new paradigm for development and public policies. *Chulalongkorn Journal of Economics*, Vol. 19, No. 3, December 2007, pp. 242-281. Disponible en <https://so05.tci-thaijo.org/index.php/saje/article/view/100225/77874>
- Klarin, Tomislav. (2018). The concept of sustainable development: from its beginning to the contemporary issues. *Zagreb International Review of Economics & Business*, Vol. 21, No. 1, pp. 67-94. Disponible en <https://hrcak.srce.hr/file/295780>
- Klenow, Peter; y Rodríguez-Clare, Andrés. (1997). The neoclassical revival in growth economics: has it gone too far? *NBER Macro Annual*, pp. 73-103.
- Kniivilä, Matleena. (2007). Industrial development and economic growth: Implications for poverty reduction and income inequality. En *Nations United: Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives*. Department of Economic and Social Affairs, United Nations, New York, 2007.
- Korten, David C. (1987). Third Generation NGO strategies; a key to people-centred development. *World Development (supplement)*, Vol. 15.
- Korten, David C. (1990), *Getting to the 21th century: Voluntary action and the global agenda*. West Hartford (CO), Kumarian Press.
- Krueger, Anne. (2006). The World Economy at the Start of the 21st Century. Remarks by Anne O. Krueger, First Deputy Managing Director, International Monetary Fund At the Annual Gilbert Lecture, Rochester University, New York, April 6, 2006. Disponible en <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp040606>
- Kuznets, Paul W. (1988). An East Asian model of economic development: Japan, Taiwan, and South Korea. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 36, No. S3, April 1988, S11-S43. DOI: 10.1086/edcc.36.s3.1566537
- Kuznets, Simón. (1958). Medición del desarrollo económico. *El Trimestre Económico*, Vol. 25, No. 97 (1), (enero-marzo de 1958), pp. 72-96.
- L**
- Lagakos, David. (2020). Urban-rural gaps in the developing world: does internal migration offer opportunities? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 34, No. 3, pp. 174-192.
- Larson, Greg. (2021). The life and legacy of EGC visiting economist Dudley Seers. *Yale Economic Growth Center*, July 22, 2021. Disponible en <https://egc.yale.edu/history/dudley-seers>
- Lewis, Arthur. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *Manchester School*, Vol. 22, No. 2, May 1954, pp. 139-191. DOI: 10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x
- Lewis, Arthur. (1984). La economía del desarrollo en los años de 1950. En Gerald M. Meier y Dudley Seers (editores): *Pioneros del desarrollo*. Banco Mundial y editorial Tecnos, Madrid - España, 1984.
- Loungani, Prakash. (2016). Rebelde con causa. *Gente del Mundo de la Economía*, Revista Finanzas y Desarrollo, junio de 2016. Fondo Monetario Internacional.

Loungani, Prakash; y Ostry, Jonathan D. (2017). Los estudios del FMI sobre la desigualdad: Punto de encuentro entre la investigación y la realidad. IMF Blog, Ideas y Análisis sobre Economía y Finanzas, 24 de febrero de 2017. Fondo Monetario Internacional. Disponible en <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2017/02/22/the-imfs-work-on-inequality-bridging-research-and-reality>

Lozano, Álvaro. (2007). La Guerra fría. Primera edición, Editorial Melusina, s.l. España.

Lucas, Robert E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics* 22 (julio), pp. 3-42.

M

Maddison, Angus. (2001). Growth and interaction in the world economy. The roots of modernity. The AEI Press, Publisher for the American Enterprise Institute, Washington, D.C.

Maddison, Angus. (1992). La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE. México: Fondo de Cultura Económica, Primera Edición en español, pp. 1-216. Primera Edición en Inglés (1989): *The World Economy in the Twentieth Century: Performance and Policy in Asia, Latin America, the USSR and OECD Countries*.

Magaña, José Luis (2022). Instituciones Financieras Internacionales. Cartilla Metodológica 5. San Salvador: Friedrich-Ebert-Stiftung (FES). El Salvador.

Malizia, Emil E. (1990). Economic growth and economic development: concepts and measures. *Review of Regional Studies*, Vol. 20, No. 1, pp. 30-36.

Mankiw, Gregory N.; Romer, David; y Weil David. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 107, pp. 407-437.

Manzano, Osmel; Valdivia, Daniela; Balza, Lenin; Diaz, Lina; Andrian, Leandro; y Chávez, Augusto. (2023). El sector extractivo como palanca para la transformación productiva. Banco Interamericano de Desarrollo, Colección Monografías, Nuevos horizontes de transformación productiva en la región Andina.

Marjanović, Vladislav. (2015). Structural changes and structural transformation in a modern development economy. *Economic Themes*, Vol. 53, No. 1, pp. 63-82. DOI: 10.1515/ethemes-2015-0005

Marlier, Eric; y Atkinson, A.B. (2010). Indicators of poverty and social exclusion in a global context. *Journal of Policy Analysis and Management*, Vol. 29, No. 2, pp. 285-304. DOI: 10.1002/pam.20492

Márquez, Luis; Cuétara, Leonardo; Cartay, Rafael; y Labarca, Nelson. Desarrollo y crecimiento económico: Análisis teórico desde un enfoque cuantitativo. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XXVI, No. 1, pp. 233-253. Disponible en <https://www.redalyc.org/journal/280/28063104020/html/>

Márquez-Rangel, Albio. (2015). Desafíos a enfrentar por el comercio intrarregional en la Alianza del Pacífico. *Aldea Mundo*, Vol. 20, No. 40, julio-diciembre 2015, pp. 71-84.

Mary, Sébastien. (2018). How much does economic growth contribute to child stunting reductions? *Economies*, Vol. 6, No. 55. DOI: 10.3390/economies6040055

McCormick, Kes; y Kautto, Niina. (2013). The Bioeconomy in Europe: An Overview. *Sustainability*, Vol. 5, No. 6, pp. 2589-2608. DOI: 10.3390/su5062589

McNeill, Desmond. (2007). Human Development: the power of the idea. *Journal of Human Development*, Vol. 8, No. 1, pp. 5-22. DOI: 10.1080/14649880601101366

- McSherry, Brendan. (2006). The Political Economy of Oil in Equatorial Guinea. *African Studies Quarterly*, Vol. 8, No. 3 pp. 23-45.
- Meadows, Donella; Meadows, Dennis; Randers, Jørgen; y Behrens, William. (1973). Los límites del crecimiento. Informe del Club de Roma sobre el predicamento de la Humanidad. Fondo de Cultura Económica, Primera reimpresión, México, D.F.
- MFC (Microfinance Centre). (2024). Microfinance Centre Services. Warsaw, Poland. En línea: <https://mfc.org.pl/mfc-services/>.
- Mehmood, Bilal; Raza, Syed Hassan; y Mureed, Shabana. (2014). Health expenditure, literacy and economic growth: PMG evidence from Asian countries. *Euro-Asian Journal of Economics and Finance*, Vol. 2, No. 4, pp. 408-417.
- Meier, Gerald M. y Stiglitz, Joseph E. (eds). (2002). Fronteras de la economía del desarrollo: El futuro en perspectiva. Banco Mundial en coedición con Alfaomega Colombiana S. A. Primera edición: junio de 2002. México, D.F.
- Mellos, Koula. (1988). *Perspectives of Ecology. A Critical Essay*. Macmillan Press, London, UK.
- Miller, Terry; Kim, Anthony B.; y Roberts, James M. (2021). Index of Economic Freedom 2021. The Heritage Foundation. Washington, DC., United States of America. Disponible en https://www.heritage.org/index/pdf/2021/book/2021_IndexOfEconomicFreedom_FINAL.pdf
- Mishra, Prachi; Montiel, Peter J.; y Spilimbergo, Antonio. (2010). Monetary transmission in low income countries. International Monetary Fund, IMF Working Paper, WP/10/223, October 2010.
- Molero, Leobaldo. (2014). Convergencia en producto per cápita: evidencia para Suramérica. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XX, No. 4 (octubre-diciembre), pp. 692 - 705.
- Molero, Leobaldo. (2022). Editorial. Sistemas económicos-financieros en Latinoamérica. Balance y perspectivas. *Revista Venezolana de Gerencia*, Vol. 27, No. 99, pp. 863-865. DOI: 10.52080/rvgluz.27.99.1.
- Molero, Leobaldo; Anchundia, Juan; Patiño, Rafael; y Escobar, Yesenia. (2020). Crecimiento económico y apertura comercial: Teoría, datos y evidencia (1960-2017). *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XXVI, No. 4, pp. 476-496.
- Molero, Leobaldo; Lucas, Carmen; Ruperti, Jenni; Ruperti, Sussy; Mendoza, Jorge; Lucas, Manuel. (2018). Diferencias en producto por trabajador desde el enfoque de la contabilidad del desarrollo. Memorias del II Congreso Internacional de Investigación Estudiantil Universitaria, VII Congreso Venezolano y VIII Jornadas Nacionales de Investigación Estudiantil "Dra. Hazel Anderson", octubre de 2018, pp. 2936-2954. Vicerrectorado Académico, Universidad del Zulia. Venezuela. ISBN: 978-980-402-276-0. Depósito Legal: ZU2018000265.
- Monclús, Antonio; y Saban, Carmen. (1996). Análisis de la creación de la Unesco. *Revista Iberoamericana de Educación*, No. 12, pp. 137-190.
- Moré, Elías. (2022). Croquis paradigmático de la teoría de la modernización. Una perspectiva desde la economía del desarrollo. *Revista ADGNOSIS*, Vol. 11, No. 11, pp. 1-27. DOI: 10.21803/adgnosis.11.11.493
- Moss, Todd. (2006). Briefing: the G8's multilateral debt relief initiative and poverty reduction in Sub-Saharan Africa. *African Affairs*, Vol. 105, No. 419, pp. 285-293. DOI: 10.1093/afraf/adi119
- Muñoz, Juan Carlos. (2023). Gunnar Myrdal, el desarrollo y la interdependencia de los fenómenos económicos, sociales y políticos: una perspectiva interdisciplinaria (1974). En Rincón, Elita; Jaramillo, Bladimir; y Acosta, Nebis (editores-coordinadores): *Contribuciones de los premios Nobel de Economía Tomo I (1969-1974)*. Colección Pensamiento Económico. Editorial Digráfica S.A. Guayaquil, Ecuador.

- Muñoz Ciudad, Cándido. (2011). La economía del desarrollo y la convergencia de las ideas. En *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*. Revista Información Comercial Española (ICE), enero-febrero 2011, No. 858, pp. 57-70.
- Myrdal, Gunnar. (1968). *Asian Drama: An inquiry into the poverty of nations*. Vol. 1. Penguin Book. Middlesex, England.
- Myrdal, Gunnar. (1974). What Is Development? *Journal of Economic Issues*, Vol. 8, No. 4, pp. 729-736. Disponible en https://cooperative-individualism.org/myrdal-gunnar_what-is-development-1974-dec.pdf
- Myrdal, Gunnar. (1979). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. Ciudad de México, México. Fondo de Cultura Económica.

N

- Naciones Unidas, Asamblea General. (1962). Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Programa de Cooperación Económica Internacional. A_RES_1710(XVI)-ES, En: Resoluciones adoptadas por la Asamblea General durante su decimosexto período de sesiones, Volumen I, 19 de septiembre de 1961-23 de febrero de 1962. - A/5100. - 1962. - pág. 17-18. - (GAOR, 16ª sesión, Suplemento núm. 17).
- Navajo-Gómez, Pablo. (1994). La ayuda humanitaria en el movimiento internacional de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja. *Boletín de Estudios Económicos*, Vol. XLIX, No. 153, pp. 525-548.
- Norton, Roger D. (2004). *Política de desarrollo agrícola. Conceptos y principios*. FAO, Material Conceptual y Técnico. Roma, 2004. Disponible en <https://www.fao.org/3/y5673s/y5673s00.htm#Contents>
- Nurkse, Ragnar. (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford: Oxford University Press.

O

- Ocando, Caren C. (2016). El gasto de consumo final de los hogares y la función de consumo keynesiana. Banco Central de Venezuela, *BCVoz Económico*, edición especial, XX Aniversario, octubre 2016, año 20, pp. 23-25.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). (2018). *Perspectives on Global Development 2019. Rethinking Development Strategies*. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD Development Centre. Paris, France. https://doi.org/10.1787/ persp_glob_dev-2019-en
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2024). *Hambre e inseguridad alimentaria*. Disponible en <https://www.fao.org/hunger/es/>. Fecha de consulta: 08 de enero de 2024.
- Organización Mundial de la Salud. (2020). *Mejorar la supervivencia y el bienestar de los niños*. Disponible en <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/children-reducing-mortality>. Fecha de consulta: 09 de enero de 2024.
- Ostry, Jonathan D; y Bourguignon, François. (2016). Inequality and the fragility of growth. En Basu, Kaushik y Stiglitz, Joseph (eds.): *Inequality and Growth: Patterns and Policy*. Volume II. International Economic Association Series. Palgrave Macmillan, London.
- Ovando-Aldana, Wendy; Canales-García, Rosa Azalea; Munguía, Gabriela. (2017). Comercio interregional de bienes manufacturados en los países de la Alianza del Pacífico desde la Teoría de Linder. *Desafíos*, Vol. 29, No. 2, pp. 169-197. DOI: 10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4876

P

- Paikin, Damián; y Dulcich, Federico. (2017). El sexto socio del MERCOSUR: Un estudio sobre la penetración importadora china y su impacto en el comercio intrarregional. *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, Vol. 6, No. 12, pp. 395-413.
- Paliova, Iana; McNown, Robert; y Nülle, Grant. (2019). Multiple Dimensions of Human Development Index and Public Social Spending for Sustainable Development. *International Monetary Fund, IMF Working Paper WP/19/204*. Disponible en <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2019/204/article-A001-en.xml>
- Penn, William. (1896). *An Essay Towards the Present and Future Peace of Europe, by the Establishment of a European Dyet, Parliament, Or Estates Concluded*. Source: *The Advocate of Peace (1894-1920)*, December 1896, Vol. 58. N° 11 (December 1896), pp. 280-283. Fuente : <https://www.jstor.org/stable/25750960>.
- Pérez-Campuzano, Enrique; y Santos-Cerquera, Clemencia. (2013). Tendencias recientes de la migración interna en México. *Papeles de Población*, No. 76, pp. 53-88.
- Pezzey, John. (1992). Sustainable development concepts. An economic analysis. *World Bank Environment Paper Number 2, Report No. 11425*. The World Bank.
- Phillips, Peter C.B.; y Shi, Zhentao. (2021). Boosting: Why you can use the HP filter. *International Economic Review*, Vol. 62, No. 2, pp. 521-570. DOI: 10.1111/iere.12495
- Polanyi, Karl. (1989). *La gran transformación crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Ediciones de la Piqueta.
- Pozo, Bladimir. (2021). Crecimiento económico y diferencias internacionales en el nivel de ingreso: ¿qué dicen los datos y la teoría? *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. XXVII, No. 1, pp. 77-95.
- Pozo, Bladimir; y Ocando, Caren. (2016). Crecimiento económico y diferencias internacionales en el nivel de ingreso: una revisión de algunos datos históricos. *BCVOZ Económico edición especial*, Vol. 4 octubre 2016, Año 20, pág. 20-22. *Boletín Económico Informativo del Banco Central de Venezuela, Caracas-Venezuela*, disponible en la página web: www.bcv.org.ve.
- Powaski, Ronald E. (2000). *La guerra fría. Estados Unidos y la Unión Soviética, 1917-1991*. Editorial Crítica, Barcelona - España.
- Prados de la Escosura, Leandro. (2015). Well-being in historical perspective: The experience of Latin America. *Centre for Economic Policy Research (CEPR), Voxeu Column*, 26 July 2015. Disponible en <https://cepr.org/voxeu/columns/well-being-historical-perspective-experience-latin-america>
- Pritchett, Lans. (1997). Divergence, big time. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 3 (Summer, 1997), pp. 3-17.

Q

- Quero-Virla, Leonardo. (2016). Macroeconomic effects of oil price fluctuations in Colombia. *Ecos de Economía: A Latin American Journal of Applied Economics*, Vol. 20, No. 43, pp. 23-38.

R

- Ranis, Gustav; Stewart, Frances; y Samman, Emma. (2005). *Human Development: Beyond the HDI*. Economic Growth Center, Center Discussion Paper No. 916, Yale University.
- Ravallion, Martin. (2012). Una cuestión relativa. *Finanzas & Desarrollo, Fondo Monetario Internacional (FMI)*, diciembre de 2012, pp. 40-42.

- Ravallion, Martin y Shaohua, Chen. (2011). Weakly relative poverty. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 93, No. 4, pp. 1251-61.
- Ravallion, Martin y Shaohua, Chen. 2004. Aprender del éxito. *Finanzas & Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional (FMI), diciembre de 2004, pp. 16-19.
- Ray, Debraj. (2007). Introduction to development theory. *Journal of Economic Theory*, Vol. 137 (2007), pp. 1-10.
- Ray, Debraj. (2002). *Economía del desarrollo*. Antoni Bosch editor. Barcelona - España.
- Reinert, Kenneth A. (2023). Basic Needs Approach. En Matthew Clarke y Xinyu Zhao (editores): *Elgar Encyclopedia of Development*. Serie *Elgar Encyclopedias in the Social Sciences*, Edward Elgar Publishing Limited.
- Rendón, Jaime A. (2007). El desarrollo humano sostenible: ¿un concepto para las transformaciones? *Revista Equidad y Desarrollo*, No. 7, enero - junio 2007, pp. 111-129. Disponible en <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1082&context=eq>
- Rinzin, Chhewang; Vermeulen, Walter J. V.; y Glasbergen, Pieter. (2007). Public Perceptions of Bhutan's Approach to Sustainable Development in Practice. *Sustainable Development*, 15, 52-68.
- Rodner, James Otis. (1989). *Elementos de Finanzas Internacionales*. Caracas: Editorial Sucre.
- Rodrik, Dani. (2011). Una economía muchas recetas. *La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*, (1ra. Edición en español), México-México, Edit. Fondo de Cultura Económica.
- Rodrik, Dani y Hausmann, Ricardo. (2002). Economic development as self-discovery. NBER Working Paper Series, No. 8952.
- Rodrik, Dani; y Subramanian, Arvind. (2003). La primacía de las instituciones (y lo que implica). *Revista Finanzas y Desarrollo*, junio de 2003, pp. 31-34. Fondo Monetario Internacional.
- Rofia, Paolo; Bucciol, Alessandro; y Hashlamoun, Sara. (2023). Determinants of life expectancy at birth: a longitudinal study on OECD countries. *International Journal of Health Economics and Management*, Vol. 23, pp. 189-212. DOI: 10.1007/s10754-022-09338-5
- Romer, Christina. (1993). The nation in depression. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, No. 2, Spring 1993, pp. 19-39.
- Romer, David. (2006). *Macroeconomía avanzada*. (3a Ed.), Madrid-España: Edit. McGraw-Hill.
- Roosevelt, Franklin D. (1941). Annual Message to Congress. January 6, 1941; Records of the United States Senate; SEN 77A-H1; Record Group 46; National Archives. Disponible en <https://www.archives.gov/milestone-documents/president-franklin-roosevelts-annual-message-to-congress>
- Rose, Andrew K.; y Spiegel, Mark M. (2009). Cross-country causes and consequences of the 2008 crisis: international linkages and american exposure. NBER Working Paper No. 15358, September 2009. Disponible en https://www.nber.org/system/files/working_papers/w15358/w15358.pdf
- Rosenstein-Rodan, Paul. (1943). Problems of industrialization of eastern and southeastern Europe. *Economy Journal*, Vol. 53 (1943), pp. 202-211.
- Rotemberg, Julio. (1987). The new Keynesian microfoundations. *NBER Macroeconomics Annual* 2, pp. 69-104
- Ruperti, Jenni; Zambrano, Cesar; y Molero, Leobaldo. (2019). Estimación de corto y largo plazo de la función consumo keynesiana para Ecuador: Período 1950-2014. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XXV, No. 3 (julio-septiembre), pp. 152 - 171.

S

- Sachs, Jeffrey D. (2012). From Millennium Development Goals to Sustainable Development Goals. *Lancet*, Vol. 379, 2012, pp. 2206–11. Disponible en <https://peoplebuildingbettercities.org/wp-content/uploads/2013/04/MDGs-to-SDGs-Lancet.pdf>
- Sacks, Daniel W.; Stevenson, Betsey; y Wolfers, Justin. (2010). Subjective well-being, income, economic development and growth. National Bureau Economic Research, Working Paper 16441, October 2010. Disponible en <https://www.nber.org/papers/w16441>
- Sala-i-Martin, Xavier. (2000). Apuntes de crecimiento económico. Antoni Bosch editor. Barcelona - España, pp. 1-250.
- Sanford, Jonathan E.; y Weiss, Martin A. (2004). International Monetary Fund: organization, functions, and role in the international economy. Congressional Research Service, Report for Congress, Order Code RL32364.
- Sarma, Madira; y Pais, Jesim. (2011). Financial inclusion and development. *Journal of International Development*, 23, pp. 613–628. DOI: 10.1002/jid.1698
- Sauvy, Alfred. (1952). Trois Mondes, Une Planète. En *L'Observateur*, 14 août 1952, n°118, page 14. Recuperado en línea: <http://www.homme-moderne.org/societe/demo/sauvy/3mondes.html>
- Schmelzer; Matthias. (2015). The growth paradigm: History, hegemony, and the contested making of economic growthmanship. *Ecological Economics*, Vol. 118, pp. 262–271. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2015.07.029
- Schmelzer; Matthias. (2016). The hegemony of growth: the OECD and the making of the economic growth paradigm. Cambridge University Press. United Kingdom.
- Seale, James Jr.; Regmi, Anita; y Bernstein, Jason. (2003). International evidence on food consumption patterns. United States Department of Agriculture, Technical Bulletin Number 1904, October 2003.
- Seers, Dudley. (1970). The meaning of development. *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 24, No. 3, Fundação Getulio Vargas, Río de Janeiro.
- Sen, Amartya K. (1988). The concept of development. En H. Chenery y T.N. Srinivasan (editors): *Handbook of Development Economics*, Volume I. Elsevier Science Publishers B.V., 1988.
- Sen, Amartya K. (2000). A Decade of Human Development. *Journal of Human Development*, Vol. 1, No. 1, pp. 17-23.
- Sharpe, Andrew. (1999). A Survey of indicators of economic and social well-being. Canadian Policy Research Networks. Disponible en https://epe.lac-bac.gc.ca/100/200/300/cprn/english/sie_e.pdf
- Shaw, D. John. (2002). Sir Hans Singer. The Life and Work of a Development Economist. Palgrave Macmillan London. <https://doi.org/10.1057/9781403932860>
- Shaw, D. John. (2011). The World's Largest Humanitarian Agency: The Transformation of the UN World Food Programme and of Foid AID. London, UK: Palgrave MacMillan.
- Shi, Longyu; Han, Linwei; Yang, Fengmei; y Gao, Lijie. (2019). The evolution of sustainable development theory: types, goals, and research prospects. *Sustainability*, 11, 7158. DOI: 10.3390/su11247158
- Siddique, Selvanathan, Eliyathamby A.; y Selvanathan, Sarola. (2015). The impact of external debt on economic growth: empirical evidence from highly indebted poor countries. *Economics Discussion Papers*, Vol. 15, No. 10. UWA Business School.

- Smeeding, Timothy M.; y Rainwater, Lee. (2022). Comparing living standards across nations real incomes at the top, the bottom, and the middle. Social Policy Research Centre, SPRC Discussion Paper No. 120, December 2002. DOI: 10.26190/unsworks/253
- Smith, Adam. (1979[1776]). Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Fondo de Cultura Económica, México, D.F., México. (1era. Edición 1776).
- Smith, Linda C. y Haddad, Lawrence. (2002). How potent is economic growth in reducing undernutrition? What are the pathways of impact? New cross-country evidence. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 51, No. 1, pp. 55-76. DOI: 10.1086/345313
- Smith, Linda C. y Haddad, Lawrence. (2015). Reducing child undernutrition: past drivers and priorities for the Post-MDG era. *World Development*, Vol. 68, April 2015, pp. 180-204. DOI: 10.1016/j.worlddev.2014.11.014
- Solow, Robert M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), pp. 65-94.
- Solow, Robert M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 39, No. 3. (Aug, 1957), pp. 312-320. Disponible en: <http://www.nber.org/chapters/c10126.pdf>
- Soriano, Bárbara y Garrido, Alberto. (2016). How important is economic growth for reducing undernourishment in developing countries? *Food Policy*, Vol. 63, August 2016, pp. 87-101. DOI: 10.1016/j.foodpol.2016.07.004
- Spinola, Danilo. (2023). Restricciones vinculadas a la inestabilidad y trampas del desarrollo: un análisis empírico de los ciclos de crecimiento y la volatilidad económica en América Latina y el Caribe. *Revista de la CEPAL*, No. 139, pp. 7-28.
- Spruk, Rok. (2018). El ascenso y caída de Argentina. 11 de octubre de 2018. Disponible en <https://www.elcato.org/el-ascenso-y-caida-de-argentina>
- Stamer, M. (1998) Interrelation between subsidies, structural change and economic growth in Germany, a vector autoregressive analysis. *Konjunkturpolit*, Vol. 44, No. 3, pp. 231-253.
- Stearns, Peter N. (2013). *The Industrial Revolution in World History*. Fourth Edition, Westview Press. United States of America. Disponible en <http://ijevanlib.ysu.am/wp-content/uploads/2022/07/e8739e295441fa31561402728a3ad9c3.pdf>
- Steil, Benn. (2016). *La Batalla de Bretton Woods*. Traducción Iván Barbeitos. Barcelona: Centro Libros PAF, S. L. U.
- Stijns, Jean-Philippe. (2005). Natural resource abundance and economic growth revisited. *Resources Policy*, Vol. 30, No. 2, pp. 107-130.
- Sully, Duke. (1810). *The Memoirs of the Duke of Sully, prime minister to Henry the Great*. Translated from the French by Charlotte Lennox. A new edition, revised and corrected, with additional notes, some letters of Henry the Great, and a Brief Historical Introduction. Vol. IV. London: William Miller, Albemarle-Street.
- Swan, Trevor W. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic Record* 32, November, pp. 334-361.
- Syrquin, Moshe. (1988). Patterns of structural change. En H. Chenery and T.N. Srinivasan (eds): *Handbook of Development Economics*. Vol. 1, chapter 7, December 1988. DOI: 10.1016/S1573-4471(88)01010-1

T

- Tacke, Tilman; y Waldmann, Robert J. (2013). Infant mortality, relative income and public policy. *Applied Economics*, Vol. 45, No. 22, pp. 3240-3254.

Timmer, Marcel P., y de Vries, Gaaitzen J. (2008). Structural change and growth accelerations in Asia and Latin America: a new sectoral data set. *Cliometrica*, Vol. 3, pp. 165-190. DOI: 10.1007/s11698-008-0029-5

Todaro, Michael P. (1987). *Economía para un mundo en desarrollo*. Primera reimpresión de la 1era. Edición en español, Fondo de Cultura Económica.

Todaro, Michael P.; y Smith, Stephen C. (2012). *Economic Development*. 11ava Edición en inglés, Pearson Education.

Tule, Moses K. (2019). *Economic Growth in Sub-Saharan Africa - Stylised Facts*. En Omotor, Douglason G.; Ajakaiye, Olu & Orubu, Christopher O. (eds.): *The Dynamics Of Economic Development In Africa. Essays in Honour of Professor Akpan H. Ekpo*. West African Institute for Financial and Economic Management (WAIFEM), University of Lagos Press and Bookshop Ltd.

U

Ul Haq, Mahbud. (1995). *Reflections on human development*. New York: Oxford University Press.

UNDP (United Nations Development Programme). (2023). *2023 Global Multidimensional Poverty Index (MPI): Unstacking global poverty: Data for high impact action*. United Nations Development Programme and Oxford Poverty and Human Development Initiative. New York, United States. Disponible en <https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdp-document/2023mpireportenpdf.pdf>

Unesco. (2009). *Indicadores de la educación. Especificaciones técnicas*. Noviembre de 2009. Disponible en <https://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/education-indicators-technical-guidelines-sp.pdf>

United Nations. (1995). *Programme of Action of the World Summit for Social Development. Chapter 2: Eradication of Poverty*. Disponible en <https://www.un.org/development/desa/dspd/world-summit-for-social-development-1995/wssd-1995-agreements/pawssd-chapter-2.html>

V

Vaggi, G. (2018). *In the Beginning, There Was Economic Growth*. En: *Development*, pp. 1-24. DOI: 10.1007/978-3-319-54879-1_1

van der Ploeg, Frederick. (2010). *Natural resources: curse or blessing?* CESifo Working Paper, No. 3125, Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo), Munich, Germany.

Valcárcel, Marcel. (2006). *Génesis y evolución del concepto y enfoques sobre el desarrollo*. Documento de Investigación, Departamento de Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima (junio 2006).

Vallejo, Luis Eudoro. (2009). *Del crecimiento económico al desarrollo sostenible: una aproximación*. Apuntes del CENES, Vol. XXVIII, No. 47 (junio 2009), pp. 99-116.

Vaskis, Gunārs y Fortiņš, Egils. (2018). *Productivity, as an indicator of the efficiency of a country's economic system: a Latvian case*. *Humanities and Social Sciences: Latvia*, Vol. 26, No. 1, pp. 42-67. DOI: 10.22364/hssl.26.1.3

Velázquez, Daniel. (2023). *Distribución y crecimiento en economías abiertas: una explicación pos-kaleckiana*. Apuntes del Cenes, Vol. 42, No. 75, pp. 17-43. DOI: 10.19053/01203053.v42.n75.2023.15127

Verma, Ritu. (2017). Gross National Happiness: meaning, measure and degrowth in a living development alternative. *Journal of Political Ecology*, Vol. 24, pp. 476-490.

Vethencourt, Fabiola. (2007). Justicia social y capacidades. Un acercamiento al enfoque de Amartya Sen. Caracas: Ediciones Banco Central de Venezuela.

Villegas, Esmeralda; Acosta, Ana; y Cayaffa, Régulo. (2012). Venezuela ante la crisis económica global. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XVIII, No. 2, pp. 283-294.

Villegas, Esmeralda; Álava, Holger; Ponce, Johnny; y Palacios, Dayni. (2020). Productividad total factorial y diferencias de ingreso a nivel internacional: 1950-2017. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XXVI, No. 3, pp. 327-342.

W

Weil, David. (2006). Crecimiento económico. Editorial Pearson Educación, S.A., Madrid, 616p.

Westing, Arthur H. (1996). Core values for sustainable development. *Environmental Conservation*, Vol. 23, No. 3, pp. 218-225.

Wilson, Susan. (2021). Utilizing Revolving Loan Funds to provide working capital and promote job growth. Tennessee Certified Economic Developer, Capstone Project, August 2021. Disponible en <https://www.cis.tennessee.edu/sites/default/files/Sue%20Wilson%20-%20final%20capstone.pdf>

World Bank. (2000). Fifty years of economic development: what have we learned? Publicado por World Bank, Washington, D.C., United State. Disponible en: <http://documents.worldbank.org/curated/en/625131468761704307/Fifty-years-of-economic-development-what-have-we-learned>

World Bank. (2024). Country classification. World Bank Country and Lending Groups. Disponible en: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

Wright, Joseph. (2008). Do authoritarian institutions constrain? how legislatures affect economic growth and investment. *American Journal of Political Science*, Vol. 52, No. 2, pp. 322-343.

Y

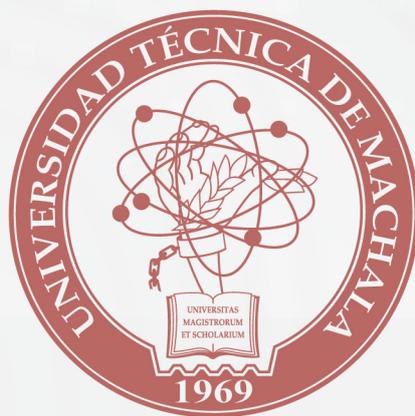
Yifu-Lin, Justin. (2010). New structural economics. A framework for rethinking development. Office of the Vice President, Policy Research Working Paper 5197, February 2010. The World Bank. Disponible en <https://documents1.worldbank.org/curated/pt/187671468332481827/pdf/WPS5197.pdf>

Z

Zagórski, Krzysztof; Kelley, Jonathan; y Evans, Mariah. (2010). Economic Development and Happiness: Evidence from 32 Nations. *Polish Sociological Review*, No. 169 (2010), pp. 3-19.

Zulhibri, Muhamed; Naiya, Ismaeel; y Ghazal, Reza. (2015). Structural change and economic growth in selected emerging economies. *International Journal of Development Issues*, Vol. 14, No. 2, pp. 98-116. DOI: 10.1108/ijdi-09-2014-0064

Universidad Técnica de Machala
Vicerrectorado de Investigación, Vinculación y Posgrado
Editorial UTMACH
Primera edición digital 2024
PDF



— 2024 —

ISBN: 978-9942-24-204-4



9 789942 242044