

Dos gigantes emergentes

Pasado y presente de la India y China

Two Emerging Giants

Past and Present of India and China

RESUMEN

A partir de la noción de economía emergente se analizan las transformaciones del modelo de desarrollo de las dos más grandes economías emergentes. En el caso de China, se examina los principales cambios económicos ocurridos desde finales de los años setenta hasta el presente, en que dicho país se manifiesta como una potencia mundial de primer orden. En cuanto a la India, se analiza la transición del socialismo hindú, instaurado en 1947, a un nuevo modelo inicialmente proempresa y posteriormente promercado.

Palabras clave: economía emergente, modelo de desarrollo, China, India.

ABSTRACT

Starting from the notion of emerging economy, the transformations of the development model of the two biggest emerging economies are analyzed. In the case of China, we examine the major economic changes occurring from the end of the 70s until the present, in which this country shows itself to be a world power of the first order. As to India, we analyze the transition from Hindu socialism, established in 1947, to a new model that was initially pro-business and subsequently pre-market.

Key words: emerging economy, developmental model, China, India.

* Docente-investigador del Departamento de Economía y Gestión Laboratorio Erasme: Grupo de Economía Política Internacional, Universidad de París 8, Francia, h.guillen@wanadoo.fr

DEL TERCER MUNDO A LAS ECONOMÍAS EMERGENTES

El Tercer Mundo, término creado en 1952 por el demógrafo francés Alfred Sauvy, caracterizaba la emergencia de una tercera fuerza y de una tercera vía con relación al capitalismo y al socialismo. En efecto, la expresión, desconocida hasta entonces, surge el 14 de agosto en un artículo de *L'observateur* titulado “Trois mondes, une planète”. Posteriormente, Jawaharlal Nehru la adoptó para referirse a aquellos países que se mantenían independientes, sin aliarse ni a Occidente ni a la Unión Soviética. Para Giovanni Arrighi (2009: 32), el surgimiento del término *Tercer Mundo*, en los años cincuenta, resultó de la combinación de una revuelta contra Occidente y del nuevo orden mundial nacido de la Guerra Fría. En tanto que el no-Occidente histórico se agrupó casi completamente en el Tercer Mundo, el Occidente histórico se dividió en tres elementos distintos: los más prósperos –América del norte, Europa del oeste, Australia y después Japón– constituyeron el Primer Mundo; los menos prósperos –la URSS y Europa del este– constituyeron el Segundo Mundo; finalmente, América Latina se adhirió al no-Occidente para constituir el Tercer Mundo. Pero la realidad económica desbancó muy pronto la intención política y entonces Tercer Mundo se volvió sinónimo de atraso, pobreza y menos desarrollo. Los términos Tercer Mundo, países pobres, países subdesarrollados, países en vías de desarrollo, países dependientes, países no industrializados, pasaron a ser equivalentes.¹ No obstante que se trataba de conceptos imprecisos y vagos, desde el punto de vista científico, hacían referencia a una misma realidad fácilmente identificada: un universo de pobreza, hambre, golpes de Estado, convulsiones económicas, etcétera. Hacia mediados de los años setenta, señala Krugman:

6

...aunque el rápido crecimiento económico de un puñado de pequeñas naciones del este asiático había comenzado a llamar la atención, los países en vías de desarrollo [...] eran todavía principalmente lo que siempre habían sido: exportadores de mate-

¹ La preferencia por una u otra expresión implica la existencia de una concepción predeterminada del fenómeno. Quienes utilizan la expresión “países pobres” subrayan los aspectos relativos a la distribución del ingreso, tanto entre países ricos y pobres como entre ricos y pobres al interior de cada país. Quienes utilizan el término “subdesarrollo” enfatizan los aspectos estructurales e institucionales dentro de un proceso histórico. Los que se inclinan por la expresión “países en vías de desarrollo” ponen el acento en las posibilidades de aprovechamiento del potencial productivo de una sociedad. Los que utilizan la categoría de “países dependientes” se preocupan por las relaciones económicas, tecnológicas y políticas entre los países desarrollados y subdesarrollados. Los que hablan de “países no industrializados” acentúan implícitamente la importancia acordada a la industrialización en el proceso de desarrollo (Sunkel y Paz, 1975: 15).

rias primas e importadores de productos manufacturados. Sectores manufactureros pequeños e ineficientes vendían en sus mercados interiores, protegidos por cuotas de importación, pero éstos generaban pocos puestos de trabajo. Entretanto, la presión de la población empujaba a los campesinos desesperados a cultivar tierras todavía más marginales o a buscar el sustento como fuera, viviendo, por ejemplo, de las montañas de basura que hay en los alrededores de muchas ciudades del Tercer Mundo [...] Dada esta falta de otras oportunidades, era posible contratar a trabajadores [...] por una miseria. Pero, a mediados de los años setenta, el trabajo barato no lo era tanto como para permitir a un país en vías de desarrollo competir en los mercados mundiales de bienes manufacturados. Las ventajas afianzadas de las naciones avanzadas [...] parecían pesar más que unos salarios diez o veinte veces inferiores (Krugman, 2009: 28-29).

Con el fin de la Guerra Fría y la desaparición del Segundo Mundo se vuelven anacrónicas las expresiones Primer Mundo y Tercer Mundo, por lo que son reemplazadas por las de Norte y Sur. Pero posteriormente, gracias a un conjunto de circunstancias sujetas a discusión, las cosas comenzaron a cambiar al reducirse las desventajas de producir en los países en vías de desarrollo. Muchas industrias de estos países aprovechan sus ventajas competitivas para insertarse en los mercados mundiales. Algunas de las economías del llamado Tercer Mundo –o Sur– comienzan a emerger. Su creciente heterogeneidad obligó al Banco Mundial a afinar su división del mundo en cuatro categorías, según las economías y su ingreso *per cápita* individual: *a)* bajo; *b)* intermedio, tramo inferior; *c)* intermedio tramo superior; *d)* elevado, la mayoría de los países de la OCDE. Dentro de este universo se pueden identificar las economías ricas, que ya no necesitan emerger –la mayoría de los países de altos ingresos en la clasificación del Banco Mundial–, y otras que aún no han emergido –las economías africanas catalogadas como PMA: “economías menos avanzadas” o con un ingreso bajo. Entre las dos se ubican las denominadas economías emergentes, en donde se agrupan países de Asia –China, India, Corea del Sur, Taiwán, Malasia, Singapur, Hong Kong–; América Latina –Brasil, México, Argentina, Chile– y en transición –Rusia, Polonia, República Checa, Hungría, Eslovenia. Fuera de este grupo se menciona regularmente a países que, en función de su evolución del clima de negocios, podrán integrarse a las economías emergentes: África del Sur, Marruecos, Túnez, Egipto, Indonesia, Venezuela. En estas condiciones, la noción de economía emergente o de país emergente aparece como sumamente elástica o movedi-

za, tanto a nivel del discurso público como del más especializado de las ciencias sociales (Sgard, 2008). En todo caso, la categoría “países emergentes” es muy heterogénea, incluye a países reestructurados, con vigoroso crecimiento económico pero sin fuerza en la cuenta corriente y en el sistema bancario. Además, algunos son productores de materias primas y productos de base –Rusia, Brasil–; otros han centrado su desarrollo en la producción de artículos manufacturados –China–; otros más se han especializado en los servicios –India. Las apelaciones como BRIC –Brasil, Rusia, India, China–; BRICS –Brasil, Rusia, India, China, África del Sur–, o VIC –Vietnam, India, China– revelan más un símbolo geopolítico que una homogeneidad económica (Lahet, 2009: 281).

La categoría de “economía emergente” surge en el mundo de las finanzas a inicios de los años noventa.² En ese entonces se consideraba que un mercado emergente era cualquier mercado accesible que ha entrado en un proceso de crecimiento y modernización que lo vuelve susceptible de interesar a los inversionistas financieros (Grimbert, Mordacq y Tchameni, 1995: 8). Se trata de un concepto que se vende bien: miles de millones de dólares se colocan en fondos de inversión especializados en los mercados emergentes. Aun más, es en los mercados emergentes donde aparecen los fondos soberanos que proliferaron en la primera década del siglo XXI y que llegaron a salvar a instituciones financieras de Estados Unidos y Europa –Citigroup, UBS, Merrill Lynch, Morgan Stanley– durante la crisis de los subprime.³ En estas condiciones no es de extrañar que numerosos calificativos se utilicen con respecto al papel de los países emergentes en la esfera financiera internacional: mutación del poder financiero, reequilibrio, reposicionamiento. Pero no sólo se considera la integración al mundo financiero internacional sino que también, de manera pragmática, se agregan otros criterios para catalogar una economía como emergente: tasa de crecimiento económico, transición demográfica, acceso a productos de gama en la cadena de valor internacional,

8

² La marca fue depositada por Antoine van Agtmael, exdirigente del Banco Mundial, reconvertido a financiero y actualmente al frente de un fondo de inversión, con base en Washington, especializado en los mercados emergentes. Además, en los noventa el banco norteamericano JP Morgan inventó un índice, el EMBI –Emerging Markets Bond Index– que agrupaba treinta países (Cœuré y Santiso, 2009: 10).

³ Entre dichos fondos soberanos destacan China Investment Corporation, creada en 2007 –200 mil millones de dólares de activos administrados–; el Fondo de Estabilización Ruso, creado en 2004 –130 mil millones–; la Korea Investment Corporation, creada en 2005 –20 mil millones–; el Qatar Investment Authority, creado en 2005 –50 mil millones–; el Oil Reseve Fund, creado en 2005 en Libia –50 mil millones–; el National Development Fund de Venezuela, creado en 2005 –18 mil millones–; y el Economic and Social Stabilisation Fund, creado en Chile en 2007 –6 mil millones– (Lahet, 2009: 281).

diversificación de la producción, diversificación de las exportaciones y de las importaciones, surgimiento de nuevas multinacionales en países como Brasil, India, China, Sudáfrica y México;⁴ papel del Estado como facilitador del desarrollo, papel creciente en el paisaje de la ayuda al desarrollo,⁵ inversión en investigación y desarrollo, etcétera (Hugon, 2008).

En la fase actual del capitalismo, caracterizada por la revolución tecnológica en la información, el modelo centro-periferia de Prebisch, contra lo que a veces se afirma (Di Filippo, 1998), resulta cada vez más inadecuado para interpretar la situación de la economía mundial. En efecto, el denominado centro ya no se caracteriza exclusivamente por la exportación de productos manufacturados y la denominada periferia por la exportación de productos primarios. Algunos países periféricos se convierten en sedes de zonas procesadoras de exportaciones manufactureras y ciertos países centrales exportan productos agrícolas de zonas templadas. El comercio entre centro y periferia se vuelve intraindustrial e intrafirma. Asimismo, los países periféricos de mayor desarrollo y diversificación como, por ejemplo, China, India y Brasil, aunque no sean los precursores de la revolución tecnológica actual, incrementan su participación en la exportación mundial de manufacturas con un grado intermedio y alto de complejidad tecnológica. Así, estos países emergentes disponen de un poder de mercado que los convierte en participantes importantes de la economía mundial.

La principal novedad a inicios de este siglo es que los países de la OCDE constituyen cada vez menos el centro del mundo. El mundo está descentrándose. Esto significa que los mercados emergentes ganan peso, que las relaciones económicas cesan de converger únicamente en los países de la OCDE y que se asiste a una proliferación de los flujos Sur-Sur. En efecto, los países emergentes comercian cada vez más entre ellos que con los países desarrollados. Cada vez son menos periféricos y se vuelven centros alrededor de los cuales se articulan nuevos flujos. En estas condiciones es cada vez más difícil interpretar el mundo en términos de centro y periferia o de Primer y Tercer

9

⁴ Según cifras de las Naciones Unidas, las multinacionales provenientes de países emergentes representan la cuarta parte de las multinacionales importantes del mundo. Aunque la mayoría de ellas son relativamente pequeñas, algunas se han transformado en líderes mundiales en sus sectores, como es el caso de la India Mittal en la industria del acero y de la mexicana Cemex en la del cemento (Santiso, 2008).

⁵ Aunque la mayoría de los países emergentes son aún receptores de la ayuda para el desarrollo, al mismo tiempo aparecen como proveedores de fondos o donadores. Entre los proveedores emergentes destacan China, India, Brasil, Tailandia, África del Sur y Rusia. Particularmente la ayuda de China en África seduce a países que sufrieron por la inestabilidad política como resultado de la aplicación de las reformas concebidas en nombre del Consenso de Washington (Chaponnière, Comolet y Jaquet, 2009).

Mundo. A lo que se asiste actualmente es a la desaparición de un mundo exclusivamente centrado en los países ricos de la OCDE y al surgimiento de otro más polifónico y multipolar.⁶

En la primera década del siglo XXI, dos grandes potencias emergentes o reemergentes asiáticas⁷ van a jugar un papel fundamental en la escena internacional: China e India. Gracias a ellas, poco a poco el centro de gravedad de la economía mundial se desplaza hacia Asia. Paralelamente, el Atlántico deja progresivamente de ser el epicentro en torno al cual se operan los flujos económicos del mundo para dirigirse a la Cuenca Asiática y al Pacífico, que se vuelven ahora nuevo epicentro.

DOS GIGANTES EMERGENTES

La experiencia de la primera oleada de industrialización en Asia, con los llamados Cuatro Tigres: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, hizo émulos. Estos países, que siguieron una industrialización por sustitución de exportaciones apoyada en un proteccionismo estratégico,⁸ son ahora imitados por otras naciones, a las que se califica de Tigrillos. Éstas tratan de sacar partido de las sinergias industriales y de los intercambios comerciales que crea, desde el inicio de los años ochenta, el fuerte crecimiento económico registrado en Asia. En esta segunda categoría se cita a menudo a Malasia, Indonesia, Tailandia y Filipinas, pero habría que agregar también a Vietnam.

10

⁶ Recordemos que, en septiembre de 2009, el G8 –países ricos– desapareció en beneficio del G20 –que incorpora las potencias emergentes– (Cœuré y Santiso, 2009: 11).

⁷ Situados desde una perspectiva histórica que permiten los trabajos de Angus Maddison, se trata de una auténtica reemergencia, en el seno de la economía mundial, más que de una emergencia. En efecto, antes de 1820, lo que ahora denominamos economías emergentes, esencialmente Asia, sin contar Japón, representaba la parte más importante del PIB mundial. No es sino hasta el siglo XIX, entre 1820 y 1913, que los países avanzados –Estados Unidos, Europa y Japón– retoman el dinamismo necesario para superar ampliamente a las economías emergentes. En la segunda parte del siglo XX, la potencia económica de las economías desarrolladas –medida como porcentaje del PIB en la economía mundial– se consolida. Es hacia 2005 que el “gran cruce” se produce de nuevo: los países emergentes –América Latina y, sobre todo, Asia, sin contar Japón– superan ligeramente a los países desarrollados (Maddison, 2001).

⁸ En los productos destinados a la exportación se operó el paso de las industrias ligeras a las industrias pesadas, utilizando técnicas muy modernas con el apoyo de firmas transnacionales. El proteccionismo fue muy inteligentemente aplicado. Cuando la importación de un producto era necesaria al desarrollo de una actividad estratégica los derechos aduanales podían ser nulos. Por el contrario, el Estado no vacilaba en recurrir a contingentes o a derechos exorbitantes para impedir la llegada precoz de competidores de los productos nacionales. En conformidad con el modelo de industrialización por sustitución de exportaciones, los productos manufacturados y de alta tecnología remplazaron cada vez más a los productos ligeramente elaborados. Al mismo tiempo, la base productiva erigida por estos países hace de los mercados exter-

A los Tigres y a los Tigrillos se suman ahora las dos economías continentales de China e India, que forman parte de las nuevas economías dinámicas de Asia, al grado que se considera que el acontecimiento de mayor trascendencia en los últimos 25 años es la consolidación del desarrollo de China y la emergencia de la India (Ferrer, 2010: 12).

CHINA

Desde 1949, el Estado chino, identificado con la dirección del Partido Comunista, emprendió una estrategia de industrialización por substitución de importaciones apoyada en una planificación centralizada. El resultado fue la constitución de un aparato industrial bastante complejo pero con un retraso tecnológico considerable que se reflejaba en una débil productividad si se le compara con la imperante en los países desarrollados (Hochraich, 2007). La economía no suscitaba ningún aliciente para producir ni en el colectivismo integral de las comunidades ni en las empresas estatales. El éxito de los Cuatro Tigres y el contraste marcado entre las dos Coreas hizo tomar conciencia a los altos funcionarios del atolladero económico del sistema. La población estaba lista para participar en cualquier experimentación económica que le permitiera mejorar sus condiciones de vida (Aglietta y Berrebi, 2007: 250). En estas condiciones, tras la muerte de Mao –quien dejó una importante herencia social⁹– y la eliminación de la Banda de los Cuatro –la viuda de Mao y tres de los colaboradores suyos–, China, ya bajo la dirección de Deng Xiaoping, decidió emprender una mutación de su modelo de desarrollo combinando el plan centralizado con la liberación de algunos mercados, lo que dio origen a lo que se ha denominado el socialismo de mercado. Contrariamente a lo que aconteció en los países de Europa central y oriental, donde el

11

nos la prolongación lógica de los mercados internos. Un proteccionismo estratégico acompañaba una mutación permanente de la especialización, caracterizada por una selección de las ramas industriales dotadas de ventajas comparativas y, paralelamente, de una selección de socios comerciales entre los países de vieja industrialización (Crozet *et al.*, 1997: 364-366).

⁹ Incluso el Banco Mundial, en un reporte de 1981, reconoció los logros sociales de la era de Mao expresándose en los siguientes términos: “En el curso de las tres últimas décadas, el logro más notable de China fue mejorar el nivel de vida de los más pobres en proporciones netamente superiores a lo que hicieron otros países pobres. Todos tienen trabajo; un sistema estatal de racionamiento y seguro colectivo les provee regularmente alimentación; la mayoría de los niños van a la escuela y reciben una buena educación; la gran mayoría de la población tiene acceso a los cuidados básicos y a los servicios sociales de planificación familiar. La esperanza de vida [...] es notablemente elevada para un país tan pobre a nivel del ingreso por habitante” (Citado por Arrighi, 2009: 456).

régimen colectivista se desplomó súbitamente y el regreso al capitalismo adoptó la forma de una terapia de choque bajo los consejos de las potencias capitalistas y de las instituciones financieras internacionales, armadas ambas de la ideología de la competencia pura y perfecta, en China la mutación fue progresiva, de tal suerte que pasó desapercibida para la izquierda mundial. La autonomía de los agentes económicos fue introducida progresivamente experimentando y generalizando lo que funcionaba. Este método de aprendizaje a través de la práctica permitió superar las reticencias de los cuadros del partido *a priori* hostiles hacia un movimiento al capitalismo (Aglietta y Berrebi, 2007: 255). Aunque cada día nuevos sectores de la economía china son privatizados y a pesar de que las restricciones vinculadas a su adhesión a la OMC la empujan cada vez más a respetar las normas fijadas por el mercado mundial dominado por el sistema capitalista, China continúa siendo una economía ampliamente controlada por el Estado, aún propietario de los medios de producción esenciales.¹⁰ No obstante que la parte del valor agregado producida por las empresas públicas ha disminuido, que el poder de los bancos públicos se ha reducido y el comercio exterior se libera cada vez más, la “ley del mercado” es desviada por la gestión de los negocios en beneficio del partido ligado al aparato estatal. Sin importar las privatizaciones que favorecieron el pillaje de los activos del Estado por los cuadros del partido¹¹ –“acumulación por desposesión”, según la expresión de Giovanni Arrighi– y el cierre de numerosas empresas públicas, la propiedad colectiva de los medios de producción perdura. La economía permanece caracterizada por el predominio del Partido Comunista Chino. No se podría afirmar que el proceso de acumulación por desposesión haya desembocado en la formación de una clase capitalista ni tampoco que esta clase, suponiendo que hubiera aparecido, haya logrado tomar el control de la economía y de la sociedad china (Arrighi, 2009: 453). El partido controla el Estado central y las colectivida-

12

¹⁰ Gracias al método de la experimentación progresiva, el gobierno chino alentó una diversidad de formas de propiedad. Algunas empresas de Estado se volvieron empresas públicas con autonomía de gestión. Otras fueron transformadas en sociedades por acciones con accionarios mixtos –públicos, privados y extranjeros– pero siempre bajo el control del Estado. El control público puede ser ejercido a diferentes niveles jerárquicos. En las aldeas y en los pueblos fueron creadas empresas de propiedad colectiva. Finalmente, numerosas empresas privadas fueron desarrolladas (Aglietta y Berrebi, 2007: 255).

¹¹ Si durante el periodo maoísta los cuadros del partido obtuvieron privilegios vinculados a su función, hoy pueden apropiarse de los activos del Estado y, en una cierta medida, transmitirlos a sus hijos. Sólo esta apropiación indebida de la propiedad colectiva ha permitido la formación en China de una capa poseedora de los medios de producción y la desaparición de la propiedad privada, después de 50 años de propiedad colectiva (Hochraich, 2007: 106).

des locales, los bancos y numerosas empresas que, aunque no realizan la mayor parte de la producción, continúan asegurando la mayoría del empleo urbano.

La transición a lo que en 1992 el congreso del Partido Comunista Chino definió como una *economía socialista de mercado* se ha apoyado en estrategias y políticas adaptables. A medida que se resuelven unos problemas surgen otros, por lo que hay que elaborar políticas y estrategias nuevas para resolverlos siguiendo un enfoque dual (Rodrik, 2008: 49-50). Así, por ejemplo, las autoridades chinas liberalizaron marginalmente la agricultura sin cuestionar la planificación. A los agricultores se les reconoció el derecho de vender libremente sus excedentes al precio del mercado pero sólo una vez que habían cumplido sus obligaciones con respecto al Estado. Gracias a una reorganización interna, que permitió un aumento de productividad, los campesinos fueron capaces de satisfacer las cuotas de producción y de conservar el excedente. También gracias al excedente privatizado se reanimaron los mercados rurales y se crearon actividades artesanales. Con esto se resolvió el problema de proveer incentivos microeconómicos a los productores y, al mismo tiempo, se protegió al Estado de los efectos presupuestales negativos de la liberalización. Este mismo enfoque dual se aplicó en el caso de los derechos de propiedad. En lugar de privatizar las tierras y los activos industriales, el gobierno chino creó nuevos dispositivos institucionales, como el sistema de responsabilidad de las familias –según el cual las tierras son asignadas a las familias en función de su tamaño– y las empresas de aldeas y pueblos.¹² Los derechos de propiedad de las aldeas y pueblos no están vinculados a una persona física ni al gobierno central, sino a las colectividades locales que se esfuerzan por asegurar su prosperidad, generando ingresos para ellas mismas. La pérdida de eficiencia, debido a la ausencia de derechos de control privados, probablemente fue compensada por la seguridad aportada gracias al control de los gobiernos locales. Sin esto no podría explicarse el notable *boom* de la inversión y de la creación de empresas.

El resultado de esta actitud, de las estrategias y políticas adaptables fue espectacular. En los últimos veinte años, China aumentó el PIB mundial en aproximadamente 2 mil billones de dólares, creó 120 millones de empleos y

¹² Con la creación en 1984 de estas empresas administradas por la colectividad, los agricultores podían ahora ir a trabajar a las ciudades más próximas, combinando el cultivo intensivo de pequeñas parcelas con otras formas de trabajo no agrícola, por ejemplo, el industrial. Esto permitió una acumulación industrial rápida, descentralizada, sin desposesión de tierras (Arrighi, 2009: 448).

sacó de la pobreza a 400 millones de personas.¹³ Los últimos años, China conoció un crecimiento anual superior a 10%, manteniendo la inflación por debajo de 3%. En el año 2007, era ya la cuarta economía y la tercera potencia comercial del mundo (Aziz y Dunaway, 2007: 27). En 2008, China se convirtió en la segunda potencia económica mundial. Pocos economistas occidentales habrían podido imaginar que, en poco más de un cuarto de siglo, China hubiera podido pasar de una economía planificada totalmente cerrada a una economía de mercado, la más abierta del mundo para un país de esta talla.¹⁴ Cada vez toma más valor la frase pronunciada por Napoleón a principios del siglo XIX: “cuando la China despierte el mundo temblará” (Tamames, 2007: 17). Algunos analistas de ahora expresan básicamente lo mismo con otras palabras: “si no te ocupas de China, China se ocupará de ti”. De cualquier manera, lo que es indudable es que China y en menor medida India constituyen dos países continente que juegan un papel fundamental en la economía mundial. El análisis de la acumulación, de sus contradicciones y de la crisis no puede hacerse dejando de lado lo que acontece en economías como la china y la hindú.

14

El extraordinario crecimiento chino es explicado por un excepcional crecimiento de la inversión –la formación bruta de capital fijo supera 40% del PIB desde 2003– y de las exportaciones. Treinta años después de haber lanzado su política de apertura, China se volvió, en 2009, el primer exportador mundial, superando incluso a Alemania. La pareja exportaciones-inversión, vinculada al área de las exportaciones, jala el crecimiento pero no el consumo de las familias. En efecto, el consumo no siguió el ritmo de crecimiento de la capacidad productiva en virtud de la explosión de la inversión. De 2002 a 2007, las exportaciones de China –en volumen– crecen, en promedio, 29% por año; la inversión, 20%; y el consumo, 8%. La parte del consumo en el PIB descendió de 46%, en 2000, a 35%, en 2007, una de las más bajas del mundo

¹³ La disminución de la pobreza se ha acompañado de un crecimiento de la desigualdad con disparidades cada vez mayores entre las ciudades y las áreas rurales –comparativamente más miserables que nunca– y entre las regiones costeras y el interior. Los polos de desarrollo fundamentalmente costeros, contradiciendo la teoría de François Perroux, aún no han eclosionado de manera significativa. El Banco Mundial sitúa el coeficiente de Gini para China en 0.45, cuando en 1980 era 0.3, lo que refleja un notable deterioro. Recordemos que un coeficiente de Gini –que varía de 0 a 1– más alto indica una mayor desigualdad y que, en particular, un coeficiente que supera 0.4 es testimonio de una desigualdad brutal (Tamames, 2007: 154).

¹⁴ Además, los economistas fascinados por el modelo anglosajón consideran que tal evolución debería ser imposible sin adoptar previamente las instituciones políticas y jurídicas occidentales. El que China haya podido transformar su economía tan profundamente en la continuidad del poder político del Partido Comunista supera su comprensión (Aglietta y Berrebi, 2007: 249).

(Artus, 2007: 8). El consumo de las familias fue frenado por un débil ascenso de los bajos salarios y una política de redistribución insuficiente a través de las finanzas públicas. En estas condiciones, el crecimiento del PIB se volvió cada vez más dependiente de la demanda externa, de tal suerte que, en 2007, el excedente comercial representó 7% del PIB (Gaulier *et al.*, 2010: 3). Pero el aumento permanente del excedente externo, a pesar del crecimiento elevado, suscitó la crítica de los Estados Unidos, que puso en primer plano el problema del tipo de cambio: una ventaja competitiva indebida resultante de la subvaluación del yuan.

En China, el aparato productivo que a finales de los setenta estaba fuertemente orientado hacia la industria pesada, se reorientó, con la apertura, a la industria ligera y a la fabricación de componentes en el marco de la segmentación internacional de los procesos de producción. La formidable ascensión comercial china fue lograda gracias a una rápida diversificación de las exportaciones. Inicialmente posicionada en el mercado de productos de débil intensidad tecnológica, como los textiles o los juguetes, China logró una penetración fulgurante en el mercado mundial de los productos electrónicos e informáticos a inicios de los noventa. La parte de los productos de alta tecnología en las exportaciones chinas se duplicó entre 1997 y 2007, alcanzando 33%. China arrebató, en 2003, a los Estados Unidos el lugar de primer exportador mundial de productos de alta tecnología. En conjunto, las exportaciones chinas muestran actualmente un grado de sofisticación –nivel tecnológico, complejidad del proceso de producción, intensidad de capital humano– comparable al de países que tienen un nivel de ingreso *per cápita* –en paridad de poder de compra– tres veces más elevado que ella (Gaulier *et al.*, 2010).

La segmentación internacional de los procesos productivos tendió a inflar los éxitos exportadores de países que, como China, se especializaron en las fases finales de la producción y cuyas exportaciones tienen un contenido muy elevado de importaciones. Así, la mitad de las exportaciones chinas provienen de operaciones de ensamble que consisten en transformar y reexportar insumos importados exentos de derechos aduanales. Esto provocó una fuerte interdependencia no sólo entre firmas sino entre países, sobre todo asiáticos, llegando incluso a darse casos de una misma firma con implantaciones en diferentes países (Hochraich, 2007: 9). La división asiática del trabajo ha conocido profundas transformaciones desde el ingreso de China a la OMC. China es el país que, después de los Estados Unidos, recibe más inver-

siones extranjeras directas.¹⁵ Sin embargo, más de 60% de estas inversiones provienen de Asia (Aglietta y Berrebi, 2007: 271). En efecto, Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Malasia trasladaron a China importantes capacidades productivas, con el propósito de reducir sus costos realizando exportaciones desde territorio chino. Por más impresionante que pueda parecer el éxito de China como exportador mundial, no hay que perder de vista que aproximadamente la mitad de los bienes exportados lo son a título de comercio de ensamble, realizando la parte más intensiva en mano de obra del proceso de producción. En este sentido se puede decir que no es China la que exporta, sino que es toda Asia la que exporta a través de China (Hochraich, 2007: 163 y 190). En efecto, el comercio de ensamble, que asegura lo esencial –78% en 2007– de las exportaciones de alta tecnología, está –más de 80% en 2007– en manos de empresas de capital extranjero. El progreso espectacular de estas exportaciones no refleja el avance de empresas propiamente chinas en la innovación y el control de la tecnología. Este dualismo del sector exportador incluso se acentuó en los últimos años: entre 1997 y 2007, la parte de los productos de alta tecnología en las exportaciones de empresas de capital extranjero prácticamente se duplicó –pasando de 25 a 50%–, mientras que se estancó la de las empresas chinas (Gaulier *et al.*: 2010, 1-2).

El fabuloso aumento de la inversión y de las exportaciones se explica por un conjunto de circunstancias, entre las cuales destacan el ahorro, los salarios, las condiciones laborales, la intervención substancial del Estado en la economía, la cuestión ambiental y la política cambiaria.

16

La tasa de ahorro en China es una de la más elevadas del mundo: cerca de 50%, sólo Singapur y Malasia la superan¹⁶ (Cohen, 2009: 187). Este ahorro es ciertamente uno de precaución para hacer frente a la degradación de los

¹⁵ Las autoridades chinas comprendieron el interés que su país suscitaba, entre las empresas extranjeras, al disponer de un mercado potencial que representa el cuarto de la población mundial. Abrieron el país por etapas, primero en las zonas económicas especiales y, posteriormente, en el resto del territorio. Con la reducción progresiva de las barreras a la inversión extranjera directa y el establecimiento de zonas económicas abiertas, gozando de un régimen más liberal en materia de inversión y comercio, así como de incitaciones fiscales especiales, crearon una ventaja comparativa para los productos manufacturados con fuerte intensidad de mano de obra. Además de que contribuyeron a atraer mano de obra del sector agrícola, dichas políticas tuvieron una influencia determinante al permitir la asimilación de nuevas tecnologías y de nuevas formas de gestión (Aglietta y Berrebi, 2007: 270-271).

¹⁶ Desde mucho tiempo atrás, los gobiernos chinos promueven el ahorro. En la China comunista, donde no existía el impuesto sobre el ingreso, el gobierno lanzó campañas de propaganda para alentar el ahorro. En los años noventa las calles se decoraban de banderas rojas con la leyenda “gloria a los ahorradores”. Es gracias a estas campañas que hacían del ahorro un acto de civismo al alcance de cualquiera, que China goza hoy de una tasa de ahorro tan elevada (Akerlof y Shiller, 2009: 172-173).

sistemas públicos de protección social, educación, jubilación, y al riesgo de perder el empleo. La elevada tasa de ahorro permite financiar inversiones a un ritmo desenfrenado y amasar reservas exteriores considerables. Además, libera al país de la restricción que durante muchos años lesionó el crecimiento latinoamericano, a saber, la carencia de divisas. Los salarios industriales en China, aunque han aumentado, son todavía extremadamente bajos, con una media, en 2006, inferior a un dólar por día frente a 32 en Alemania, 28 en Estados Unidos, 24 en Japón, 12 en España y cuatro en México (Tamames, 2007: 96). Igualmente, Artus (2007: 10) señala que los costos salariales de producción en la industria son extremadamente bajos: cinco veces más bajos que en Brasil, 50 veces más bajos que en la zona euro, 10 veces más bajos que en Europa central. Si se toman en cuenta las diferencias de productividad y de costos de transporte, el precio de los productos chinos es cinco veces más bajo que el de los productos de Europa del oeste. Los bajos salarios se explican en buena medida por la existencia de un ejército de reserva industrial, cuya cuantía Marx no hubiera imaginado: 1 300 millones de personas listas para trabajar por casi nada y una población rural subempleada de 200 millones en condiciones de poder migrar a las ciudades para alimentar la población activa de la industria. Los bajos salarios se acompañan de condiciones laborales muy desfavorables para los trabajadores: jornadas de trabajo de doce horas, pocas vacaciones, escasas medidas de seguridad en el trabajo, enfermedades laborales, trabajo infantil, etcétera. Se trata de una gestión casi libre de la fuerza de trabajo adaptable en función de las necesidades de las empresas. A los bajos salarios y a las condiciones laborales desfavorables se aúna una intervención substancial del Estado en la economía, con esfuerzos importantes en materia de infraestructura y educación –lo que permite disponer de una fuerza de trabajo calificada y dotada de un alto grado de autodisciplina.¹⁷ Por lo que toca a la cuestión ambiental, cabe señalar que el crecimiento acelerado ha tenido consecuencias nefastas para el medio natural. China ya ocupa el segundo lugar como emisor de gases de invernadero que aceleran el calentamiento global. El espectacular crecimiento de la economía encubre una gran cantidad de costos que hay que deducir por los

17

¹⁷ La estrategia maoísta de escolarización fue fundamental para el paso al socialismo de mercado. En efecto, lanzada a mediados de los años cincuenta, permitió a China reducir a un tercio de la población la tasa de analfabetismo a comienzos de los años ochenta. Esta política fue reforzada posteriormente con una ley, votada en 1986, que fijó como mínimo nueve años de educación obligatoria después de cumplir seis años (Cohen, 2009: 186).

impactos ambientales. Por ejemplo, se estima en un equivalente a 10% del PIB el efecto negativo de la contaminación en la salud pública y en la productividad (Tamames, 2007: 175). En estas condiciones, se considera que si se calculara el PIB verde deduciendo los gastos de capital natural no compensados, el crecimiento medio desde 1980, se situaría sólo en 6.8% (Tamames, 2007: 178). A los bajos salarios, las condiciones laborales muy desfavorables, la intervención substancial del Estado en la economía y el deterioro de la situación ambiental hay que agregar la política cambiaria china de subvaluación del yuan para explicar su éxito exportador. En efecto, desde el primero de enero de 1994, China adoptó un sistema *pegging* de tipo de cambio fijo de 8.27 yuan por dólar. El yuan parecía fuertemente subvaluado: entre 15 y 40% (Bourguinat, 2006: 128-129). Dicha subvaluación contribuía a la hipercompetitividad de la economía y planteaba cada vez más problemas, no sólo para los Estados Unidos sino también para el resto del mundo, en la medida en que la moneda china seguía al dólar en su descenso. En julio de 2005, el gobierno anunció que el yuan dejaría de estar en régimen de cambio fijo de 8.27 unidades para pasar a 8.11. Al informar sobre esta ligera revaluación se aclaró que las fluctuaciones en los mercados no podían ser mayores de 0.3% y que el yuan tendría como referencia una canasta de monedas integrada por el dólar, el euro, el yen y otras monedas asiáticas. Esta pequeña revaluación constituyó una primera y tímida respuesta a las fuertes presiones de los Estados Unidos para volver a equilibrar las relaciones comerciales entre los dos países.

18 Gracias al volumen de sus exportaciones –que superan a las importaciones– y a una importante entrada de inversión directa extranjera –atraída con subsidios, reducciones fiscales, dispensa de reglamentos y leyes nacionales¹⁸– China ha ido acumulando reservas de divisas, así llegó a disponer, en mayo de 2006, de 24% del saldo mundial. En 2009, estaba en posesión de una liquidez equivalente al PIB francés (Cohen, 2009: 184). Estas reservas le proporcionan los medios para invertir en África¹⁹ y para pagar su tributo a las grandes organizaciones internacionales, donde exige jugar un papel relevante. El éxito económico de China ha insuflado vigor a la economía mundial.

¹⁸ El propósito de alentar las inversiones extranjeras directas no es financiar una insuficiencia del ahorro, ya que, por el contrario, China tiene exceso de ahorro, sino realizar transferencias de tecnología para estimular la productividad y ganar partes del mercado en el exterior.

¹⁹ China, como todos los países emergentes, practica la ayuda al desarrollo. Sus créditos financian la exportación de bienes “made in China”, lo que incluye equipos fabricados por las filiales extranjeras (Chaponnière, Comolet y Jacquet, 2009: 182).

Los bajos precios de sus productos han contribuido en Occidente a mantener, hasta este momento, una inflación moderada, a pesar del alza del precio del petróleo. Esto preserva el poder de compra de los habitantes de los países industrializados. Además, China compra masivamente, en África, materias primas, lo que contribuye a aumentar el precio de los metales y de los productos agrícolas. No sólo aporta divisas a economías frágiles sino que les vende productos manufacturados menos costosos y, a menudo, más adaptados que los de los países ricos. Igualmente, el hecho de que tenga un crecimiento rápido con importaciones crecientes favorece al resto del mundo, sobre todo a los países cuya especialización productiva se corresponde con las necesidades de China. Sin embargo, estos efectos positivos no deben hacernos olvidar las pérdidas de empleos industriales en los países avanzados y en los emergentes como resultado de la reubicación en China y de las pérdidas de partes del mercado en beneficio de esa nación.

China sufrió fuertemente con el desplome de la demanda mundial acontecida a finales de 2008. En efecto, tomando en cuenta su apertura al comercio internacional y el papel de la demanda exterior en su crecimiento, el choque fue particularmente brutal para su economía. Este episodio reveló la fragilidad del modelo de crecimiento, que asiste, tras un importante plan de reactivación²⁰ que tuvo efectos inmediatos, a un viraje no sólo en razón del contexto mundial sino también de las tensiones internas que engendró. China intenta equilibrar nuevamente su economía apoyando la demanda interna gracias a un aumento de los salarios. Se trata de un cambio de régimen de crecimiento no sólo táctico sino estratégico. Más allá de la política de apoyo a la inversión en la infraestructura lanzada a finales de 2008, las autoridades buscan ahora reforzar el consumo privado. Esta estrategia exige transformaciones institucionales y una fuerte voluntad política para impulsar un cambio en la distribución de los frutos del crecimiento entre regiones, sectores y grupos sociales. Implica la integración del espacio chino y una redistribución del ingreso en favor de las familias. De las transformaciones destaca la extensión del sistema de protección social, particularmente en las zonas rurales donde vive 55% de la población. Esta extensión podría “dopar” el consumo de las familias, creando un vasto mercado interno. La buena situación de las

²⁰ El plan de reactivación fue masivo —equivalente a 586 mil millones de dólares; es decir, 8% del PIB. La implementación de este programa mostró que, en el funcionamiento de la economía china, el papel del Estado es aún decisivo y que los bancos están bajo la influencia de instancias políticas (Lemoine, 2009: 236-239).

finanzas públicas²¹ deja al gobierno un margen de maniobra suficiente para aumentar las transferencias sociales, así como los gastos de educación y salud. De cualquier manera, el balance de treinta años de apertura económica muestra que los impresionantes éxitos de China en los mercados internacionales tienen su reverso y no pueden constituir una estrategia de desarrollo a largo plazo. Se trata de una estrategia de desarrollo excesivamente orientada hacia el exterior; desmesurada consumidora de capital fijo; con un desequilibrio brutal en favor de las zonas costeras, lo que perjudica a las zonas rurales –que fueron, paradójicamente, donde se inició la liberalización–, y provoca mayor desigualdad y daños en el medio ambiente. De ahí que la necesaria, aunque difícil, reorientación del centro de gravedad de su economía hacia el mercado interno sea una condición de desarrollo a largo plazo.

INDIA

20

El cuadro de las economías emergentes asiáticas no estaría completo si dejáramos de lado a la India, el otro gigante asiático. André Gunder-Frank, Paul Baran y, más recientemente, Giovanni Arrighi, se sirvieron del ejemplo de la India para subrayar el carácter nefasto de la colonización.²² Desmantelamiento del sistema agrario y textil artesanal en beneficio de los tejidos británicos y drenaje del excedente económico hacia la metrópoli son algunos de los instrumentos denunciados por haber trabado, durante cerca de un siglo y medio, la emancipación de la India. Independiente desde 1947, la India comienza desde esta fecha un penoso proceso de enderezamiento de su economía, instaura una estrategia que combina la doble influencia del socialismo británico y de la experiencia soviética a través de un socialismo hindú. En el plano económico, la burguesía conserva el control de los capitales y los medios de producción apoyándose en un amplio sector estatal. Como parte de una pla-

²¹ En 2009, el déficit del Estado fue de alrededor de 3% y la deuda pública –sin contar las empresas públicas– estaba por debajo de 20% del PIB (Gaulier *et al.*, 2010: 3).

²² Los enormes recursos demográficos de la India le permitieron a la potencia mundial británica desarrollarse en los planos comercial y militar. En el plano comercial la actividad de los trabajadores hindúes se transformó por la fuerza: de haber sido importantes competidores de las industrias textiles europeas, se volvieron grandes proveedores de materias primas y productos alimenticios destinados a Europa. En el plano militar, los británicos organizaron un ejército colonial a la europea, completamente financiado por los contribuyentes hindúes, que utilizaron durante todo el siglo XIX, en sus guerras incansables en Asia y África, para abrir estos continentes al comercio y las inversiones occidentales. Por lo que toca al ámbito financiero, la devaluación de la moneda hindú, la imposición de las tristemente célebres *Home Charges* –que obligaban a la India a pagar el privilegio de dejarse pillar y explotar– y el control, por el Banco de Inglaterra, de las reservas de cambio, hicieron de la India el “pivote” de la supremacía comercial y financiera de la Gran Bretaña (Arrighi, 2009: 314).

nificación, en gran medida imperativa, se elaboran siete planes entre 1951 y 1990 (Zantman, 1990: 196-235). Se trata de implementar una rápida industrialización substitutiva de importaciones que dé prioridad a las industrias de base y de bienes de capital. Se atribuye al Estado el dominio sobre el armamento, la energía atómica, el ferrocarril, la aeronáutica, la siderurgia, las minas, la electricidad, la construcción naval y las telecomunicaciones. En los hechos, la nacionalización sólo abarcó una parte de estas actividades, pero el Estado controló rápidamente la mayoría de aquellas relacionadas con las finanzas y los bancos. El dirigismo pretendió movilizar el ahorro que no se destinaba espontáneamente hacia los sectores del sistema productivo considerados como prioritarios, y también trataba de protegerse de la competencia y del dominio extranjero. Esta política de acumulación acelerada, que demandó grandes esfuerzos a la población, como en el caso de China, permitió la constitución de un aparato industrial bastante completo pero con un retraso tecnológico considerable y una baja productividad en comparación con la del mundo desarrollado. A lo largo de este periodo, el crecimiento fue continuamente trabado por un sistema administrativo omnipresente que exigía autorizaciones en casi todos los niveles de la cadena productiva. Este sistema implementado casi desde la independencia aisló a la India del resto del mundo en materia económica. Además, la organización burocrática favoreció un sistema en que la corrupción prosperó. En efecto, cada demanda de permiso generaba una prebenda para el funcionario responsable (Cohen, 2009: 194). En estas condiciones, y aguijoneada por los cambios en China, la India inicia su despegue cuestionando, a inicios de los ochenta, su estrategia de industrialización. La restricción externa, la presión de los sectores más concentrados del capitalismo hindú y de las firmas multinacionales –apoyadas por sus Estados– orientaron el desarrollo hacia la apertura. Esto se volvió más sistemático cuando, como resultado de la crisis de la deuda que afectó a todos los países en desarrollo, las instituciones financieras internacionales se encargaron de imponer la apertura implementando los programas de ajuste estructural. Una primera fase de reformas en favor de los negocios o de la empresa, no necesariamente de inspiración liberal –promercado–,²³ debuta en 1980 enviando una señal clara a los empresarios del abandono, por parte del go-

21

²³ Rodrik y Subramanian distinguen la orientación promercado de la orientación pronegocios o proempresa. La primera apunta a suprimir los obstáculos a los mercados a través de la liberalización de la economía. Privilegia a las nuevas empresas que quieren entrar al mercado y a los consumidores. La segunda apunta a aumentar la rentabilidad de los establecimientos industriales y comerciales existentes; tiende a favorecer a las

bierno, del discurso prosocialista.²⁴ De ahora en adelante, se tratará de alentar el desarrollo de las empresas privadas a través de medidas a favor de los negocios: el relajamiento de restricciones sobre la extensión de las capacidades, la supresión de controles sobre los precios y la reducción de impuestos a las empresas (Aghion y Armendariz de Aghion, 2004: 33-34). El principal beneficiario de este viraje fue el sector formal, edificado bajo el precedente régimen político. De alguna manera, la base industrial moderna y los conocimientos adquiridos bajo el régimen precedente ofrecieron un entorno que volvía posible el despegue, con la condición de que el Estado cambiara su actitud con respecto al sector privado. Contrariamente a lo que se pensaba –apoyándose en los estudios que subrayaban el costo exorbitante de la estrategia de sustitución de importaciones–, el crecimiento se dio donde se habían hecho inversiones previamente (Rodrik y Subramanian, 2008: 119). Aunque el primer bloque de reformas no mejoró el comercio o la libre entrada, estimuló la productividad, con lo que aumentó la capacidad de los empresarios para apropiarse de los frutos de sus inversiones innovadoras. En efecto, este cambio de política del gobierno hindú fue seguido de una aceleración del crecimiento provocada por un alza continua de la productividad y, en menor medida, por el aumento de factores productivos. Al primer bloque de reformas se suma el de 1991 –año en que se vive una crisis de balanza de pagos– que dirige a la India hacia la liberalización. Hasta esta fecha las empresas e industrias estaban restringidas tanto desde el punto de vista interno –en virtud de los controles permanentes del gobierno central, resultado de la propiedad pública y del control estricto de las licencias– como desde el punto de vista externo –a través de barreras comerciales tarifarias, no tarifarias y obstáculos a la entrada de inversión extranjera directa. En 1991 se introduce una nueva política industrial, que promueve: a) la liberalización comercial a

22

empresas y productores ya instalados, disminuyendo las restricciones a la extensión de las capacidades de producción, suprimiendo los controles de precios y la tributación sobre las sociedades. La liberalización de los mercados, por el contrario, es el arquetipo de las políticas promercado (Rodrik y Subramanian, 2008: 95-134).

²⁴ El crecimiento económico de la India precedió diez años la liberalización de 1991. Dicho crecimiento fue provocado por un cambio de actitud del gobierno con respecto a la empresa privada. Hasta 1980, la retórica privilegiaba el socialismo y las medidas en favor de los pobres. Cuando Indira Gandhi regresó al poder en aquel año, procedió a un realineamiento político más favorable al sector privado formal. Así buscaba su apoyo: abandonando el antiguo discurso. El Estado pasó de una hostilidad abierta a la empresa a un apoyo explícito. Este viraje operado por Indira Gandhi fue acentuado por Rajiv Gandhi, quien la sucedió en 1984. Es este cambio brusco el que, según Rodrik y Subramanian, liberó el dinamismo hindú a inicios de los ochenta (Rodrik y Subramanian, 2008: 97).

través de la disminución de 51% de las tarifas en 97% de los productos, lo que aumentó la competencia y facilitó la entrada al mercado; *b*) aumento de la inversión extranjera directa gracias a la aprobación automática de los acuerdos sobre tecnologías, lo que condujo a una participación extranjera de más de 51% en un gran número de industrias; *c*) desregulación a través del relajamiento substancial de los procedimientos para poner en marcha nuevas unidades de producción o nuevos productos y privatización a través de una reducción muy importante del número de sectores reservados al sector público; *d*) reducción de impuestos sobre el ingreso de las empresas tendientes a aumentar la capacidad de los inversionistas para apropiarse las ganancias que provienen de la innovación.

La nueva política económica condujo a una reestructuración dolorosa: “cachos” enteros de la economía india que sólo funcionaban en régimen cerrado tuvieron que ser sacrificados. A diferencia de China, el régimen de subcontratación internacional no tomó una importancia considerable con la excepción del sector de servicios.²⁵ La apertura dio lugar a la concentración de la producción en unidades más importantes, al mantenimiento de la industria pesada y al reparto del mercado entre firmas hindúes y extranjeras. La India no se transformó en una plataforma de exportación. Los inversionistas extranjeros se interesan, en primer lugar, en el mercado interno, en tanto que sólo las tecnologías de la información son orientadas hacia el exterior. El sector exportador hindú está constituido por empresas y sectores que siempre han estado vinculados al mercado mundial. Por este hecho, el contenido de importaciones en las exportaciones es menos elevado en la India que en China, lo que constituye una fuerza. Sin embargo, la industria hindú no dio un salto comparable a la de China. Si bien es cierto que la industria hindú se extiende a varios sectores, tiene una debilidad considerable, ya que carece de mercados debido a la falta de capacidad de absorción del sector rural. Como los mercados exteriores están lejos de alcanzar en la India la importancia que tienen en China,²⁶ ese país conoce un déficit de demanda que podría explicar el diferencial de crecimiento entre ambas naciones. Frente

²⁵ La India se convirtió en líder mundial de servicios tan variados como *software*, respaldo administrativo —el caso más emblemático es el de Swissair, quien decidió, en 1993, transferir sus operaciones de contabilidad a una empresa conjunta nuevamente creada con Data Consulting Services à Bombay— y atención telefónica. En el caso de todos estos servicios, se aprovecha la oferta abundante de profesionales de primer nivel en la ingeniería y las ciencias exactas, así como el dominio del idioma inglés.

²⁶ En 2003, las exportaciones representaron 15% del PIB hindú y 35% del chino. Por otro lado, la participación de las exportaciones chinas en el total mundial pasó de menos de 1%, en 1980, a cerca de 6% en 2003,

a las tasas chinas de crecimiento del PIB de más de 10% anual, la India sólo tuvo una tasa de crecimiento media anual de 6.1% entre 1992 y 2003 (Hochraich, 2007: 20). Por lo que toca al PIB por habitante, en 1980 éste se situaba en China en 307 dólares, contra 251 en la India. En 26 años, aumentó 5.6 veces en China y tan solo 2.9 veces en la India. Sin embargo, el crecimiento hindú se aceleró mucho en los años noventa. Así, el PIB en paridad de poder de compra –PPC– que, en 1997, únicamente representaba 36% del PIB chino, en 2004 ronda cerca de la mitad, con lo que ha recuperado una parte del retraso (Hochraich, 2007: 102).

CONCLUSIÓN

En los años cincuenta China se proponía como modelo. Actualmente ya no tiene que hacerlo, porque tres décadas de desarrollo le aseguran una extraordinaria legitimidad, por cierto ajena a los consejos de orientación neoliberal de las instituciones de Bretton Woods, conocidas bajo el nombre de Consenso de Washington.²⁷ China prosiguió una estrategia heterodoxa²⁸ inspirada

en tanto que las exportaciones hindúes, que sólo representaban 0.4% en 1980, sólo alcanzaron 0.7% en 2003 (Hochraich, 2007: 102).

²⁷ La historia del Consenso de Washington se remonta a finales de los años ochenta y coincide con el desplome del sistema soviético y el cuestionamiento de la planificación centralizada. En efecto, en 1989, John Williamson organiza una conferencia en el Instituto de Economía Internacional e invita a connotados especialistas de varios países latinoamericanos –entre otros, Víctor Urquidí– con el objetivo de que expusieran la situación económica de sus respectivos países. Para que todo mundo reflexionara sobre las mismas cuestiones, Williamson prepara un documento donde enumera diez reformas –auténticos mandamientos– para América Latina. Sobre ellas existía consenso total entre la mayoría de los economistas que trabajaban en Washington para organismos internacionales. Williamson decide llamar a dicho documento *El Consenso de Washington*, sin imaginar que se volvería un auténtico grito de guerra en los debates ideológicos durante más de una década. Las diez reformas eran las siguientes: a) disciplina presupuestal; b) redefinición de prioridades en materia de gasto público, tratando de reorientarlo a la inversión en infraestructura, salud, educación y subsidios a grupos vulnerables; todo esto en detrimento del papel económico del Estado; c) reforma fiscal que combine reglas muy simples que permitan un eficiente cumplimiento y moderados porcentajes de impuestos marginales; d) liberalización de las tasas de interés y abandono de tasas preferenciales, con el objetivo de eliminar la represión financiera y mejorar –gracias a un aumento de las tasas de interés– la selección de las inversiones; e) tipo de cambio competitivo que, sin indicar si debe ser fijo o flexible, promueva una tasa de crecimiento de las exportaciones; f) liberalización del comercio mediante una drástica reducción de aranceles, fin de los contingentes y abandono de las autorizaciones administrativas; g) liberalización de la inversión extranjera directa gracias a la supresión de procedimientos administrativos largos y costosos y la autorización para repatriar beneficios, dividendos y otras regalías; h) privatización de las empresas públicas; i) supresión de reglamentos tendientes a instituir barreras a la entrada y salida de los mercados que favorecen los monopolios; j) garantía de derechos de propiedad seguros y enajenables sobre bienes de producción y de consumo, a fin de que puedan ser objeto de intercambio con bajos costos de transacción y de manera jurídicamente nítida (Williamson, 1991; 2003).

²⁸ Estas estrategias se nutren del pensamiento económico heterodoxo. Los economistas heterodoxos

en las experiencias de Asia del este: probando sus reformas en un pequeño número de provincias antes de generalizarlas.

En los países del sudeste asiático se concibió la relación entre el Estado y el mercado de manera orgánica. El funcionamiento del mercado sólo fue posible gracias a la existencia de un Estado que definió las reglas e intervino directamente para que funcionara. Se está muy lejos de la relación entre el Estado y el mercado concebida como un juego de suma nula en el cual más Estado significa menos mercado y, forzosamente, menor eficacia. A este respecto, Joseph Stiglitz (2003: 66-72) recuerda la especificidad de la estrategia de desarrollo de los cuatro países del sudeste asiático: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong. En cada uno de ellos, el Estado intervino prudentemente en los planos de la economía. Hizo lo que se espera normalmente de un Estado. Desarrolló simultáneamente la enseñanza primaria y superior porque comprendió que el éxito exigía tanto la alfabetización universal como la disponibilidad de individuos altamente calificados capaces de trabajar con tecnologías de punta. Invertió masivamente en infraestructura: puertos, carreteras, puentes, lo que facilitó el transporte de mercancías y volvió menos costosa la actividad de las empresas y la exportación de los productos. Pero no se limitó a la lista de misiones ordinarias del Estado. Los Estados de Asia oriental jugaron un papel central en otros planos: planificaron y estimularon el progreso tecnológico, escogiendo los sectores en los cuales el país iba a desarrollarse en lugar de dejarlo en las manos del mercado. A partir de los sesenta, estos países hicieron un gran esfuerzo para crear industrias locales. Sus inversiones en el sector de tecnologías de punta ayudaron a Taiwán y a Corea del Sur a volverse actores principales en la electrónica, la informática y los semiconductores. También pasaron a formar parte de los países más eficaces del mundo en industrias tradicionales como la siderurgia y las materias plásticas. Para Stiglitz, no es que el Estado sea “más inteligente que el mercado”, sino simplemente los responsables de las políticas públicas se dieron cuenta de que había a menudo importantes fenómenos de arrastramiento y de difusión: los progresos tecnológicos en un campo podían repercutir

25

incursionan en los campos abandonados por la ortodoxia económica dominante. Se trata de un grupo heterogéneo –Schumpeter, Myrdal, Veblen, Galbraith, Hirschman, Perroux, etcétera– pero reconocible gracias a seis características que resaltan en sus análisis: *a)* la economía es concebida como una parte del sistema sociocultural; *b)* las instituciones son claves para la comprensión de la vida económica; *c)* el poder y los conflictos están en el corazón de la economía; *d)* el desarrollo económico es dinámico e histórico; *e)* las cuestiones de las desigualdades del desarrollo y de la distribución son cruciales; *f)* la metodología debe favorecer prioritariamente el realismo y no el rigor formal (Baslé *et al.*, 1988: 450-452).

en el crecimiento de otro. Comprendieron que los mercados con frecuencia no llegaban a coordinar correctamente las nuevas actividades. Los responsables de las políticas públicas también constataron que prestar a las industrias nuevas le interesaba menos a los bancos que financiar la especulación inmobiliaria o, como lo era normal en los países subdesarrollados, prestar al gobierno. Las naciones del sudeste asiático creían firmemente en la importancia de los mercados pero comprendieron que debían ser creados y gobernados y que las empresas privadas no hacían siempre lo necesario. Si los bancos no llevan sus filiales a las zonas rurales para coleccionar el ahorro, el Estado debe intervenir. Si los bancos privados no otorgan crédito a largo plazo, el Estado debe intervenir. Si ninguna empresa privada ofrece ciertos productos intermedios indispensables para la producción –acero y plástico–, el Estado debe intervenir. Así, desde 1954, el gobierno de Taiwán contribuyó al lanzamiento de una empresa que tuvo un enorme éxito, la Formosa Plastic Corporation. Igualmente, el gobierno de Corea del Sur, cuando concluyó que podía invertir de manera rentable, creó, en 1968, una de las empresas siderúrgicas más eficaces del mundo. Si el sudeste asiático se liberalizó abriendo sus mercados y reduciendo reglamentos públicos, lo hizo a un ritmo compatible con la capacidad de absorción de sus economías. Se concentraron los esfuerzos en un crecimiento jalado por las exportaciones, pero también se recurrió, sobre todo al inicio, a limitar las importaciones que corrían el riesgo de comprometer la industria y la agricultura local. Finalmente, cuando los países del sudeste asiático aceptaron la inversión extranjera, lo hicieron condicionándola a transferir tecnología y formar la mano de obra local para contribuir al desarrollo.

26

Por otra parte, se puede afirmar que la transición de la India hacia el crecimiento comenzó a inicios de los años ochenta y no en la década de los noventa. Contra lo que se señala habitualmente, dicha transición no fue desencadenada por las reformas del Consenso de Washington, ya que se da diez años antes de que estas reformas empiecen a ser implementadas. Por lo contrario, son las reformas operadas en la India en los años ochenta –que se limitaron esencialmente a reforzar la sustitución de importaciones siguiendo un enfoque gradual más que una terapia de choque, como en América del Sur– las que se revelaron particularmente atractivas desde el punto de vista de la economía política, pues prácticamente no generaron perdedores (Rodrik y Subramanian, 2008: 119-123).

Las estructuras económicas de China e India, tanto en términos de la oferta como de la demanda, fueron afectadas de manera diferenciada por

factores externos (Lemoine, 2009: 233-236). La crisis financiera mundial se resintió particularmente en la India. Ahí, el canal financiero constituyó el principal canal de transmisión de la crisis. En 2006 y 2007, las empresas hindúes se beneficiaron ampliamente de la abundancia de capitales extranjeros: más de la cuarta parte de su financiamiento provenía del exterior, contra sólo 10% en 2005. Durante el año 2008 se produjeron salidas netas de capitales: retiro de inversiones de cartera y baja de los flujos de inversión directa y de remesas de los trabajadores. Las empresas enfrentaron así una escasez de fuentes de financiamiento tanto en el mercado interno como en los externos. La India, como también China, constató una baja en sus exportaciones de mercancías, sin embargo, el impacto fue menor porque su economía, y en especial su industria, no depende tanto de los mercados internacionales. Incluso para aquellas empresas y sectores que viven de las exportaciones la demanda externa no es un motor esencial de crecimiento. Además, los servicios son menos sensibles a una variación de coyuntura, por lo que la exportación no ha dejado de progresar.

La crisis global, que en la India también se combatió con políticas de reactivación,²⁹ tuvo un efecto mayor en China, como lo demuestran las caídas de sus tasas de crecimiento entre los inicios de 2007 y 2009. Empero, tanto China como la India fueron las únicas grandes economías emergentes que no estaban en recesión en 2009.

Finalmente, podemos señalar que los países latinoamericanos se quedaron rezagados con respecto a Asia a partir de 1950, cuando se comenzaron a aplicar de manera sistemática las políticas de sustitución de importaciones. La brecha entre Asia y América Latina se amplió dramáticamente a partir de los años ochenta, cuando los países latinoamericanos se comenzaron a plegar a lo que luego se conocería como las políticas del Consenso de Washington. El milagro asiático, contra lo que se suele afirmar, no resulta de un modelo de mercado libre y apertura externa. El éxito de China se debe a que efectuó reformas progresivamente e ignorando el Consenso de Washington, que preconizaba terapias de choque. Los dirigentes chinos sabían que no era posible asegurar la estabilidad social si la creación de empleo no acompañaba las

²⁹ En la India, la reactivación reposó en una política presupuestal expansionista. Entre diciembre de 2008 y febrero de 2009, las autoridades adoptaron una serie de medidas de reactivación: aumento de salarios de empleados públicos, apoyo al empleo rural, subsidio a campesinos, baja de impuestos sobre los bienes de consumo, medidas a favor del financiamiento de las infraestructuras. En estas condiciones, el déficit fiscal se situó, en 2008-2009, en 10% del PIB, contra 6% en 2007 (Lemoine, 2009: 237-238).

reestructuraciones, por lo tanto, buscaron reorientar los recursos que la intensificación de la competencia volvió obsoletos. Si bien es cierto que al comenzar el proceso de reforma, los dirigentes chinos se mostraron atentos a los consejos del Banco Mundial, también lo es que sólo los aceptaron en la medida que sirvieran al interés nacional, más que al del Departamento del Tesoro estadounidense y del capitalismo occidental. En las experiencias asiáticas, complementando los mecanismos del mercado, el Estado se hizo presente planificando, financiando y definiendo las reglas del juego para los actores de la industria. Los países de Asia lograron hermanar una sólida política industrial –aglutinadora de empresarios y gobierno– con una inserción decididamente activista en el comercio internacional. China ha sabido combinar la planificación central con la liberación de algunos mercados, promoviendo la captación de inversión y tecnología extranjera y ofreciendo tanto mano de obra barata como calificada, además de su enorme mercado. En una palabra, el carácter progresivo de las reformas económicas y la naturaleza de la acción gubernamental –que busca establecer una sinergia entre la expansión del mercado nacional y las nuevas divisiones sociales del trabajo– exhiben la utopía neoliberal: las ventajas de las terapias de choque, los gobiernos minimalistas, los mercados autorregulados. Esto fue completamente ajeno a los reformadores chinos y a la concepción smithiana del desarrollo por el mercado.³⁰ América Latina debería inspirarse en estas experiencias, como ya lo están haciendo algunos países del Cono Sur, en lugar de plegarse a las distintas versiones del Consenso de Washington, incluso aquélla de rostro humano que combina la ortodoxia fiscal y monetaria con una buena dosis de política social. 🐦

28

³⁰ Según la concepción del desarrollo por el mercado, los Estados deben utilizarlo como un instrumento de gobierno, liberalizando gradualmente los intercambios para no perturbar la tranquilidad pública. Deben competir los capitalistas más bien que los trabajadores. Se debe alentar la división del trabajo entre las unidades de producción y las comunidades –y no en su seno– e invertir en el dominio educativo para contrabalancear los efectos nefastos de la división del trabajo basada en las cualidades intelectuales de la población. Se debe dar prioridad a la formación de un mercado doméstico y al desarrollo agrícola: los dos pilares de la industrialización que permiten, con el paso del tiempo, desarrollar el comercio exterior y la inversión extranjera. La estrecha correspondencia entre la transformación actual de la política económica china y la concepción smithiana del desarrollo por el mercado no significa en absoluto que las reformas de Deng Xiaoping provengan de *La riqueza de las naciones*. La acción de Chen Hongmou, en el siglo XVIII, había anticipado las teorías de Smith y se enraizaba no en la teoría sino en un enfoque pragmático, inspirado en las tradiciones Chinas, de los problemas de gobierno. Está de más especular si Deng Xiaoping leyó o no los textos de Smith, sus reformas buscaban aportar respuestas pragmáticas a los problemas de la China postmaoísta (Arrighi; 2009: 73-104 y 433-464).

BIBLIOGRAFÍA

- Aghion, Philippe y Beatriz Armendariz de Aghion (2004), “Croissance endogène et réduction de la pauvreté”, en *Economie Internationale*, núm. 100, Paris: CEPIL.
- Aglietta, Michel y Laurent Berrebi (2007), *Désordres dans le capitalisme mondial*, Paris: Odile Jacob.
- Akerlof, George A. y Robert J. Shiller (2009), *Les esprits animaux, Comment les forces psychologiques mènent la finance et l'économie*, Paris: Pearson.
- Arrighi, Giovanni (2009), *Adam Smith à Pékin. Les promesses de la voie chinoise*, Paris: Max Milo.
- Artus, Patrick (2007), “Les ‘canaux de transmission’ de la Chine vers le reste du monde”, en Patrick Artus (Ed.), *La Chine*, Paris: PUF Descartes et Cie.
- Aziz, Jahangir y Steven Dunaway (2007), “Le rééquilibrage de l'économie chinoise”, en *Finances et Développement*, vol. 4, núm. 3, septiembere, pp. 27-31, Washington: FMI.
- Baslé, Maurice et al. (1988), *Histoire des pensées économiques. Les contemporains*, Paris: Sirey.
- Bourguinat, Henri (2006), *Les intégrismes économiques, essai sur la nouvelle donne planétaire*, Paris: Dalloz.
- Chaponnière, Jean-Raphaël, Emmanuel Comolet y Pierre Jacquet (2009), “Les pays émergents et l'aide au développement”, en *Revue d'Economie Financière*, núm. 95, Paris: Revue Banque.
- Cœuré, Benoît y Javier Santiso (2009), “Les marchés émergents: des marchés d'avenir”, en *Revue d'Economie Financière*, núm. 95, Paris: Revue Banque.
- Cohen, Daniel (2009), *La prospérité du vice. Une introduction (inquiète) à l'économie*, Paris: Albin Michel.
- Crozet, Yves et al. (1997), *Les grandes questions de l'économie internationale*, Paris: Nathan.
- Di Filippo, Armando (1998), “La visión centro-periferia hoy”, en *Revista de la CEPAL*, núm. extraordinario, Santiago: CEPAL.
- Ferrer, Aldo (2010), “Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 110, Santiago: CEPAL.
- Gaulier, Guillaume et al. (2010), “Chine: fin du modèle de croissance extravertie”, en *La lettre du CEPII*, núm. 298, Paris: CEPII.
- Grimbert, David, Pierre Mordacq y Emmanuel Tchameni (1995), *Les marchés émergents*, Paris: Economica.
- Hochraich, Diana (2007), *Pourquoi l'Inde et la Chine ne domineront pas le monde demain*, Paris: Ellipses.
- Hugon, Philippe (2008), L'impact des relations avec les pays émergents sur les pays les moins avancés, contribución al coloquio *Emergences: des trajectoires aux concepts?*, Université Bordeaux IV, 27-28 de noviembre de 2008, Burdeos.
- Krugman, Paul (2009), *El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*, Barcelona: Critica.
- Lahet, Delphine (2009), “Le repositionnement des pays émergents: de la crise financière asiatique de 1997 à la crise de 2008”, en *Revue d'Economie Financière*, núm. 95, Paris: Revue Banque.
- Lemoine, Françoise (2009), “La Chine et l'Inde: les plus solides des bric”, en *Revue d'Economie Financière*, núm. 95, Paris: Revue Banque.
- Maddison, Angus (2001), *L'économie mondiale, une perspective millénaire*, Paris: OCDE.
- Rodrik, Dani (2008), *Nations et mondialisation, les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé*, Paris: La Découverte.
- Rodrik, Dani y Arvind Subramanian (2008), “Le mystère de la transition de l'Inde: de la ‘croissance hindoue’ au boom de la productivité”, en D. Rodrik, *Nations et mondialisation, les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé*, Paris: La Découverte.
- Santiso, Javier (2008), “La emergencia de las multilatinas”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 95, Santiago: CEPAL.
- Sgard, Jérôme (2008), Qu'est-ce qu'un pays émergent, et est-ce un concept intéressant pour les sciences sociales, contribución al coloquio *Emergences: des trajectoires aux concepts?*, Université Bordeaux IV, 27-28 de noviembre de 2008, Burdeos.
- Stiglitz, Joseph (2003), *Un autre monde. Contre le fanatisme du marché*, Paris: Fayard.

- Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz (1975), *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México: Siglo XXI.
- Tamames, Ramón (2007), *El siglo de China, de Mao a primera potencia mundial*, Barcelona: Planeta.
- Williamson, John (1991), *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México: Gernika.
- Williamson, John. (2003), “Un train de réformes devenu un label galvaudé”, en *Finances et Développement*, vol. 40 , núm. 3, septiembre, pp. 10-13, Washington: FMI.