

La aceleración del crecimiento

Enric Tello Aragay

Con la colaboración de Marc Badia Miró y Anna Carreras Marín en las partes dedicadas a América Latina y Asia respectivamente, y de Marc Badia en la elaboración y tratamiento de algunas bases de datos

PID_00178233



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundació para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Índice

Introducción	5
Objetivos	7
1. El nuevo papel del Estado en las políticas keynesianas	9
1.1. Después de la victoria aliada: grandes esperanzas democráticas frustradas por la guerra fría	9
1.2. La "gran compresión" de la desigualdad interna y el aumento del gasto público	10
2. El aumento del gasto social y "el Estado del bienestar"	17
2.1. El gran aumento del gasto social en la segunda mitad del siglo XX.....	17
2.2. Factores históricos determinantes del Estado del bienestar	20
2.3. Consecuencias económicas del Estado del bienestar	23
2.4. Un salto adelante en el desarrollo humano	24
3. Crecimiento y convergencia en Europa occidental y Japón después de 1945	28
3.1. Factores determinantes del hipercrecimiento en "la época dorada"	31
3.2. Un círculo virtuoso impulsado por la difusión de la segunda revolución tecnológica	34
3.3. Crecimiento y cambio estructural	37
3.4. La difusión de la "sociedad de consumo" y otros factores moderadores del conflicto distributivo	43
4. El bloque de países del Este después de 1945	46
4.1. Extensión y crecimiento del modelo estalinista de planificación (1950-1973)	46
4.2. La crisis de legitimación del modelo soviético y la quiebra de las reformas (1956-1968)	51
5. La descolonización después de 1945: persistencia del subdesarrollo y aumento de la desigualdad entre países	56
6. La divergencia de América Latina durante "la época dorada": un crecimiento insuficiente	60
6.1. Límites del modelo de industrialización por sustitución de importaciones	60
6.2. La máxima desigualdad y sus secuelas	63

7. Divergencias y convergencias de Asia después del fin del dominio político occidental.....	66
7.1. De la fundación de la República Popular China a las reformas de Deng Xiaoping	66
7.2. La guerra de Vietnam y otras distorsiones de la guerra fría	70
7.3. El crecimiento de las economías asiáticas durante "la época dorada"	72
7.4. El modelo de crecimiento basado en las exportaciones en los nuevos países industriales asiáticos	76
7.5. El papel de las reformas agrarias y la reducción de la desigualdad	80
Bibliografía.....	85

Introducción

La **victoria aliada** de 1945 contra el nazismo alemán, el fascismo italiano y todas las dictaduras militaristas que les apoyaron marca un giro decisivo de la historia del siglo xx. La movilización de recursos humanos y económicos, así como el grado de destrucción provocado por la Segunda Guerra Mundial, fueron muy superiores a los que produjo la Gran Guerra. En el conflicto tomaron parte 61 países, con una población conjunta de unos 1.700 millones de personas, es decir, tres cuartas partes de la humanidad de entonces. Se reclutaron 110 millones de soldados, y las fronteras entre población combatiente y civil se difuminaron más aún que en la primera guerra, especialmente con el bombardeo masivo de ciudades: desde las bombas incendiarias V1 y V2 lanzadas por los alemanes sobre Inglaterra, o los bombardeos de saturación de los aliados que destruyeron Hamburgo, Dresde y Tokio con explosivos convencionales, hasta las bombas atómicas de Hiroshima y Nagasaki arrojadas por Estados Unidos cuando la guerra ya estaba prácticamente decidida. Entre militares y civiles se llegó a 61 millones de muertos: 27 solo en la URSS, 17 en los demás aliados, 11 en las otras potencias europeas del Eje, y 6 en Japón. En los campos de exterminio nazi fueron asesinados seis millones de prisioneros, la mayoría judíos, resistentes antifascistas y miembros de otras minorías consideradas inferiores por quienes querían imponer la supremacía racial.

A diferencia de la Primera Guerra Mundial, esta vez estuvo en juego algo más que las rivalidades territoriales y económicas entre Estados que querían ampliar, conservar o adquirir sus imperios. Fue una **auténtica guerra civil internacional**, en la que hubo que unir todo lo mejor y lo menos malo de la humanidad para vencer a unos regímenes que fueron la expresión más cercana al mal absoluto nunca conocida. En 1940, la suma del PIB de Alemania, Italia y Japón solo representaba un 44% del PIB conjunto de los tres grandes aliados contra Hitler: Inglaterra, Estados Unidos y la Unión Soviética. Aparentemente, en términos de simple capacidad económica, el resultado de la guerra tendría que haber estado decidido desde el primer momento. Pero si al PIB conjunto de las tres potencias del Eje añadimos el de todos los países europeos ocupados por la Alemania nazi y los regímenes aliados con ella o ideológicamente afines durante la Segunda Guerra Mundial, la proporción aumenta hasta el 78%. Si añadimos el PIB de los países asiáticos ocupados por Japón, la capacidad económica de los dos bandos se emparejaba. Este sencillo cálculo pone dos cosas de relieve:

1) La **importancia de la alianza estratégica de Estados Unidos e Inglaterra con la Unión Soviética**, donde después del ataque de Hitler en 1941 se libraron las batallas más decisivas y costosas en vidas humanas de la Segunda Guerra Mundial.

2) La importancia de los movimientos de resistencia y liberación nacional que actuaron dentro de los países ocupados por las fuerzas hitlerianas, fascistas y japonesas.

Objetivos

1. Saber cuáles fueron las consecuencias inmediatas de la Segunda Guerra Mundial en el terreno de la política económica.
2. Conocer cómo y por qué se construyó el estado de bienestar en Occidente y cuáles fueron sus consecuencias en el marco del mayor periodo de crecimiento económico de la historia: la denominada Época Dorada.
3. Conocer la trayectoria de las economías de los países del Este, América Latina y Asia durante este periodo y en qué medida sus trayectorias convergieron o divergieron con las de los países más ricos.

1. El nuevo papel del Estado en las políticas keynesianas

1.1. Después de la victoria aliada: grandes esperanzas democráticas frustradas por la guerra fría

Después de tanto sufrimiento, no es extraño que la victoria aliada desatara en todo el mundo una oleada de democratización que tenía un fuerte componente socialista. El propio ascenso de Hitler al poder había sido una consecuencia de la gran depresión, que a los ojos de mucha gente había demostrado los desastrosos resultados del capitalismo de libre mercado y las finanzas ortodoxas del patrón oro durante la primera globalización.

En diferentes grados, y con formulaciones a menudo contradictorias, hubo ciertos **elementos "socialistas"** en casi todas las políticas económicas que se pusieron en marcha para salir de la gran depresión y librar la Segunda Guerra Mundial.

Después de 1933, y hasta 1945, la intervención del Estado en la economía había sido mucho más grande en los países con dictaduras de tipo nazi o fascista, así como en el Japón dominado por el nacionalismo militarista, que en los pocos países en los que se mantuvo la democracia parlamentaria. No obstante, numerosos grandes empresarios y financieros colaboraron muy activamente con las dictaduras de tipo nazi o fascista, a la vez que se opusieron encarnizadamente al *New Deal* de Roosevelt en Estados Unidos o a los Gobiernos del Frente Popular en España y Francia.

Buena parte de las objeciones de los inversores privados y las fuerzas políticas conservadoras a la intervención del Gobierno en la economía se desvanecieron después de 1939 cuando se trató de organizar la economía para ganar la Segunda Guerra Mundial. Hubo un salto espectacular, en un grado muy superior al de la Gran Guerra, en la **presión fiscal** y la **regulación del Estado** para conseguir la movilización total de una **economía de guerra**. El gasto militar llegó a representar el 45% de la renta nacional en Inglaterra, el 50% en Alemania, el 45% en Japón y el 42% en Estados Unidos.

Socialismo vs Nacionalsocialismo

Quizá podamos encontrar una buena explicación en la frase de Adolf Hitler sobre el significado de su *nacionalsocialismo*:

"¿Por qué molestarnos en socializar bancos y fábricas? Nosotros socializamos a los seres humanos...".

Temin, "Socialismo en muchos países: la recuperación durante la Gran Depresión" (1995, págs. 95-136).

Tal como observó en 1942 el filósofo austríaco Otto Neurath:

"[...] planificar se está convirtiendo en algo universal: la planificación como medida de guerra, la planificación como remedio de los economistas contra la depresión, la planificación como una solución para los arquitectos y la planificación como un rasgo de las nuevas formas de sociedad. [...] Tal como «la economía de guerra» nos enseña, incluso basta una planificación bastante fragmentaria para superar el desempleo".

Otto Neurath, "International planning for freedom" (1973).



La movilización total de las economías de guerra en la Segunda Guerra Mundial permitió la intervención del Gobierno en las mismas.

Tampoco es extraño que el impulso planificador y socialista, que había sido un componente tan esencial de la Segunda Guerra Mundial, formara parte de las grandes esperanzas democráticas desatadas con el triunfo aliado.

En el programa aprobado en 1944 por el Consejo Nacional de la Resistencia Francesa (CNR) se reclamaba, por ejemplo:

"[...] un plan completo de seguridad social que garantice a todos los ciudadanos los medios de subsistencia en los casos en que no puedan procurárselos con su trabajo; [...] una jubilación que permita a los trabajadores ancianos finalizar sus días con dignidad; [...] la recuperación por la nación de los grandes medios de producción monopolizados que son fruto del trabajo común, las fuentes de energía, las riquezas del subsuelo, las compañías de seguros y los grandes bancos; [...] la instauración de una verdadera democracia económica que aparte a los grandes poderes feudales económicos y financieros de la dirección de la economía [...], una organización racional de la economía que garantice la subordinación de los intereses particulares al interés general".

Hessel, *¡Indignaos!* (2011, págs. 22-23).

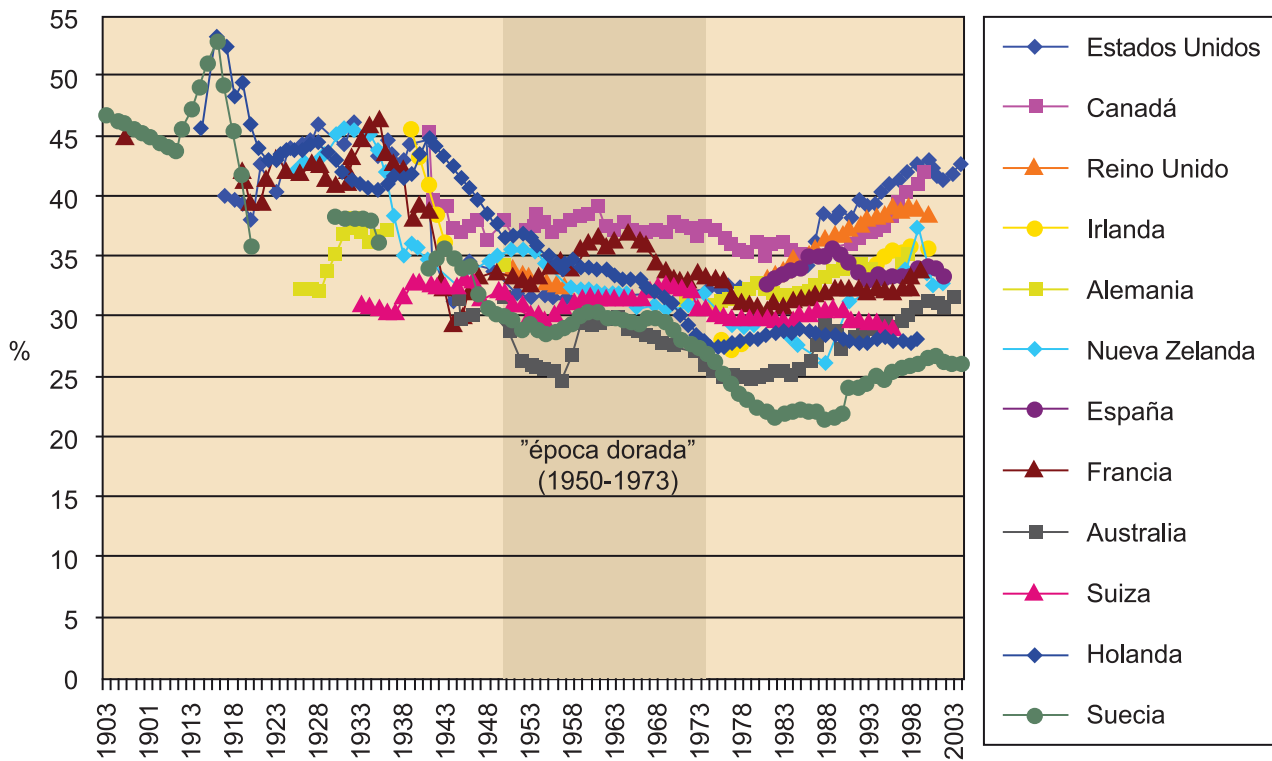
La victoria de 1945 sobre el nazismo generó, por lo tanto, una **gran esperanza democratizadora**. Se plasmó en la **fundación de las Naciones Unidas** en la Conferencia de San Francisco de 1945, la **Declaración Universal de los Derechos Humanos** de 1948 y el **movimiento de descolonización**, a pesar de que se vio también rápidamente frustrada por la **guerra fría** (1947-1989) entre el bloque occidental de la OTAN liderado por Estados Unidos y el Pacto de Varsovia firmado por los países del Este bajo la órbita de la URSS. Ciertamente, la carrera de armamentos convencionales y nucleares que generó la dinámica de bloques siguió consumiendo grandes recursos: entre 1949 y 1985, un tercio de todo el stock de infraestructuras y equipamientos públicos de Estados Unidos seguía teniendo un destino militar (Aschauer, 1989, pág. 191). Pero el esfuerzo económico de la Segunda Guerra Mundial había sido tan grande que incluso una ligera moderación posterior del gasto militar daba una oportunidad al aumento del gasto social, siempre y cuando la presión fiscal se mantuviera más alta que en el capitalismo liberal precedente. Aprovecharlo para desarrollar el **Estado del bienestar** fue uno de los logros más importantes de la democratización conquistada con la victoria aliada.

1.2. La "gran compresión" de la desigualdad interna y el aumento del gasto público

Hay dos grandes características socioeconómicas que sobresalen en el gran cambio de rumbo de 1945 en el interior de los países desarrollados: la **reducción de la desigualdad** en la distribución personal de la renta y el **aumento de la participación del Estado en la economía**. En la figura 1 se observa cómo, hasta 1939, en la gran mayoría de los países el 10% más rico acaparaba

entre el 35 y el 45% de los ingresos (excluidas las ganancias del capital). Después de la Segunda Guerra Mundial, dicho porcentaje se redujo diez puntos casi en todas partes, para después permanecer entre el 25 y el 35% hasta los inicios de la década de 1980, para volver a aumentar nuevamente (situándose otra vez en algunos países, como Estados Unidos, en niveles comparables a los de principios del siglo XX). Entre 1939 y 1973-82 hubo, por lo tanto, una "gran compresión" en la capacidad de la minoría más rica para acaparar una parte tan sustancial de la renta nacional (Krugman, 2007, págs. 37-57).

Figura 1. Porcentaje del ingreso total percibido por el 10% más rico, excluidas las ganancias del capital (1903-2004)



Fuente: Andrew Leigh (2007).

Nota

Para visualizar mejor el gráfico ved la ampliación en web.

Esa reducción de la desigualdad en la distribución personal de la renta en el interior de cada país fue una tendencia general muy sincrónica desde la gran depresión (1929-1939) hasta los años 1980. Pero también conviene prestar atención a las diferencias de nivel o trayectoria de la desigualdad reflejadas en la figura 1. Algo parecido sucedió con el aumento de la participación del Estado en la economía que observamos en la tabla 1 y la figura 2. Hasta la Primera Guerra Mundial, el flujo de valor añadido que pasaba por la Hacienda pública oscilaba entre el 8 y el 14% del PIB en los países más desarrollados. Eran proporciones muy cercanas a las registradas en algunos países de América Latina en los mismos años. Pero mientras en los países latinoamericanos el gasto público se mantuvo en esos niveles o ligeramente por encima, durante la Segunda Guerra Mundial y hasta 1950 aumentó más del doble en los principales Estados contendientes.

Tabla 1. Porcentaje del gasto gubernamental en el PIB a precios corrientes (1913-1999)

	1910-13	1938-40	1950	1970-73	1980-84	1995-99	2007-11
Reino Unido	13,3	28,8	34,2	41,5	44,1	41	49,9
Holanda	8,2	21,7	26,8	45,5	58,6	49,2	49,6
Francia	8,9	23,2	27,6	38,8	47	53,6	55,1
Alemania	17,7	42,4	30,4	42,0	48	49,7	45,8
Suecia	n.d.	n.d.	16,2	42,9	63,1	61,1	52,5
España	n.d.	n.d.	n.d.	32,9	37,5	42	42,7
Estados Unidos	8,0	19,8	21,4	31,1	31,7	35,6	40,5
Canadá	n.d.	n.d.	24,4	36,3	39,4	45,4	42
Japón	14,2	30,3	19,8	22,9	31,1	37,9	41,2
Corea del Sur	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	17,6*	22,1	30,9
media de la OCDE	n.d.	n.d.	25,0	36,6	44,6	41,1	43,6
Argentina	8,2	11,4	13,9	10,2	14,6	15,7	n.d.
Chile	n.d.	10,4	13,0	28,8	31,7	21,7	n.d.
Brasil	14,0	9,6	7,6	10,1	9,7	49,1	n.d.
Venezuela	n.d.	12,0	18,3	19,9	25,1	19,2	n.d.

(*): es el porcentaje de 1985.

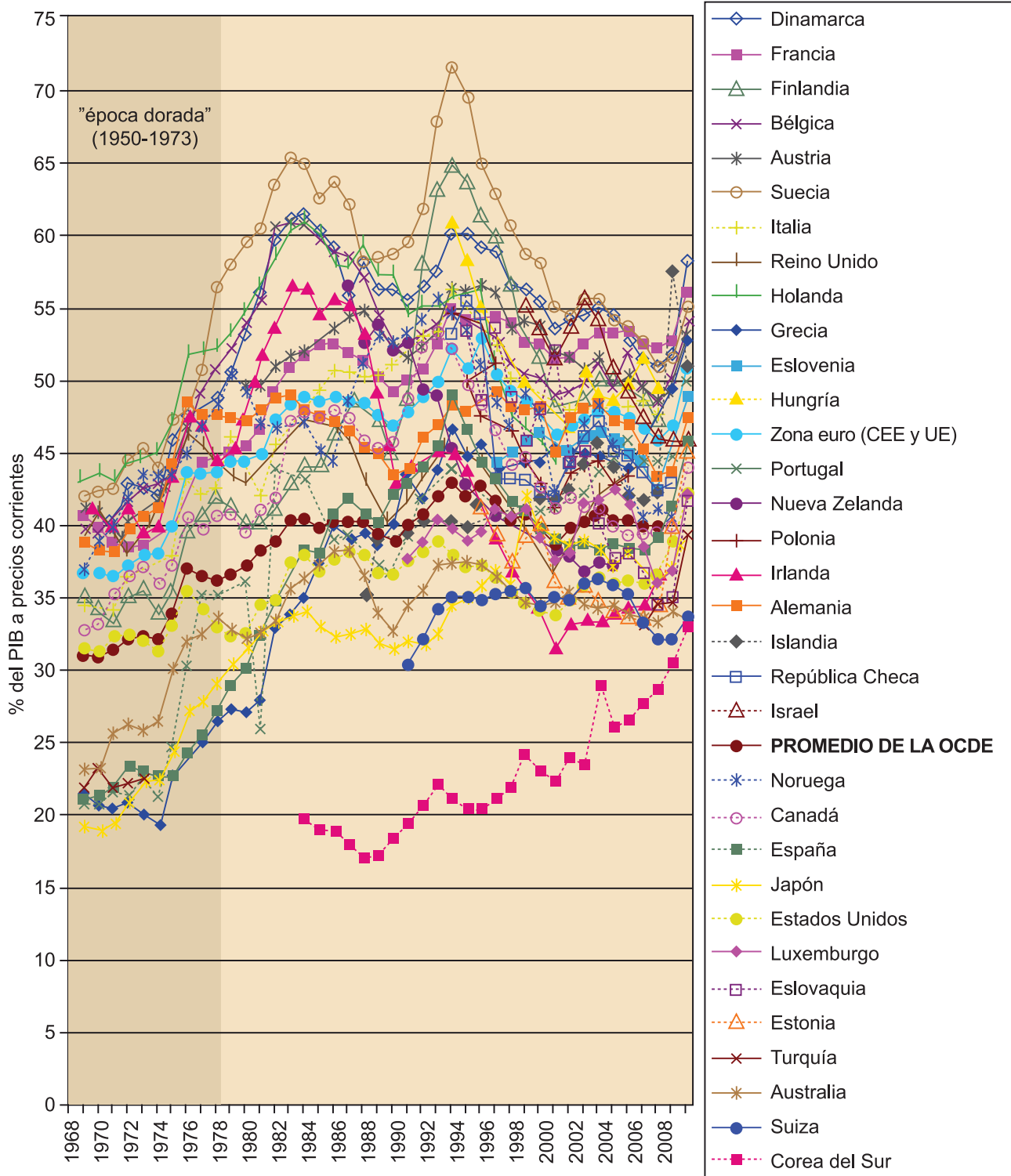
Fuente: Elaboración propia a partir de Angus Maddison, *The World Economy: a millennial perspective*, OECD, París, pág. 135; Roger Middleton, *Government versus the market: the growth of the public sector, economic management and British economic performance, c. 1890-1979*, Edward Elgar, Aldershot Aldershot 1996; la base de datos de los *General Government Total Outlays* del *Economic Outlook* de la OCDE disponibles en su sitio web: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>; y la base de datos del *Latin American Economic History Database* de la Universidad de Oxford en la web <http://oxlad.qeh.ox.ac.uk/>.

Después de 1945 y hasta la década de 1980 la participación del Estado siguió creciendo en todos los países de la OCDE, hasta lograr en algunos casos porcentajes cercanos a la mitad o más de toda la actividad económica registrada en el PIB. A finales del siglo XX y en la primera década del siglo XXI la elevada participación del sector público seguía siendo un rasgo diferenciador de los países más desarrollados. No obstante, había de quince a dieciocho puntos de diferencia entre el 36-40% del PIB correspondiente al gasto público en Estados Unidos y el 54-55% de Francia. En Suecia, el gasto público llegó a rozar el 72% del PIB en 1993, aunque ha bajado hasta el 53% en el 2010. En general, después de 1980, el peso del Estado en la economía dejó de aumentar, o lo hizo a un ritmo menor. En cambio, siguió aumentando en los países emergentes asiáticos y latinoamericanos (tabla 1 y figura 2).

OCDE

Los países que conforman la OCDE son Estados Unidos, Europa occidental, Japón, Australia, Nueva Zelanda y Canadá, a los que más recientemente se han añadido los países de Europa del Este, Corea del Sur, Turquía e Israel.

Figura 2. Gasto público en porcentaje del PIB en los países de la OCDE (1968-2009)



Fuente: Elaboración propia con la base de datos de los *General Government Total Outlays* del *Economic Outlook* de la OCDE.

Nota

Para visualizar mejor el gráfico ved la ampliación en web.

Vista en una perspectiva histórica a largo plazo, como la de la figura 2, resulta evidente que las diferencias en el peso del sector público dentro de la economía nacional, o las diversas trayectorias experimentadas en cada país, han obedecido a las preferencias y opciones de la sociedad en cada lugar o situación. Esto ha sido así desde el principio.

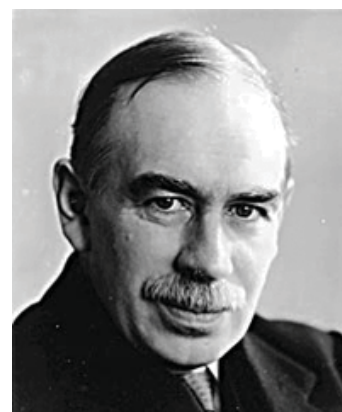
A estas **economías "mixtas"** con ciertos ingredientes más o menos "socialistas" se llegó por un proceso de ensayo y error. No fueron el resultado de la aplicación de un programa previamente pensado en esos términos por algún partido político que hubiera ganado las elecciones. Los militantes de la izquierda comunista, socialista o anarquista que habían luchado en la resistencia antifascista aspiraban a mucho más, mientras que las fuerzas liberales y conservadoras nunca habrían llegado tan lejos en otras circunstancias.

Un importante factor del cambio general de actitud fue el descubrimiento de que el Estado podía emplear el gasto público para estimular la economía, sacándola de una depresión como la vivida en los años treinta y acercándola a una situación de pleno empleo, como la experimentada en Estados Unidos durante los años de guerra. Eso favoreció la aceptación de las ideas de **John M. Keynes** por parte de la mayoría de economistas del período comprendido entre los años cincuenta y ochenta del siglo XX (especialmente en la forma moderada adoptada por John Hicks y otros autores, que intentaron conciliarlas con la corriente tradicional de la economía neoclásica, por ejemplo a través del modelo IS-LM).

En los márgenes cada vez más estrechos de la dinámica de bloques y la guerra fría, las relaciones económicas internacionales también experimentaron un grado de institucionalización muy superior al del período histórico precedente. La nueva arquitectura de las relaciones económicas del mundo occidental fue diseñada en la **Conferencia de Bretton Woods** de 1944, en la que Estados Unidos acordó bilateralmente con Inglaterra los rasgos generales del nuevo orden económico basado en el patrón dólar bajo control del **Fondo Monetario Internacional (FMI)**. El FMI fue creado en 1947 para restablecer la estabilidad de cambios mediante un fondo de reservas que había de permitir a los bancos centrales hacer frente temporalmente a las caídas de la cotización de la moneda de sus países en los mercados de divisas. Para mantener la cotización, un país con déficit en la balanza de pagos podía obtener divisas extranjeras a cambio de la propia moneda hasta el doble de su cuota depositada en el FMI —una cantidad técnicamente denominada "derecho de giro"— con el compromiso de recomprarla más adelante.

Fondo Monetario Internacional. Toma de decisiones

El número de votos de los Estados se estableció de forma proporcional a la cuota de reservas aportada; gracias a este procedimiento, Estados Unidos ha dominado desde el principio la toma de decisiones en el FMI. Esta característica ha perdurado hasta ahora,



El descubrimiento de que el Estado podía emplear el gasto público para estimular la economía favoreció la aceptación de las ideas de John M. Keynes.

Conferencia de Bretton Woods

Acuerdo firmado en 1944 en el que se sentaron las bases del que sería el sistema monetario que imperaría en las economías capitalistas hasta su fin, en la década de los años setenta. En él se definía el dólar como la única moneda convertible en oro (patrón dólar-oro). El resto de los países firmantes del acuerdo mantendrían las reservas de sus bancos en oro o dólares de manera indistinta y, además, podían pedir la convertibilidad de los dólares en oro a la Reserva Federal de EE. UU. Todas estas monedas mantenían una paridad fija con el dólar, de forma que también la mantenían con el oro de manera indirecta.

también después de que la estabilidad de cambios buscada con su creación se abandonara del todo a raíz de la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro en 1971.

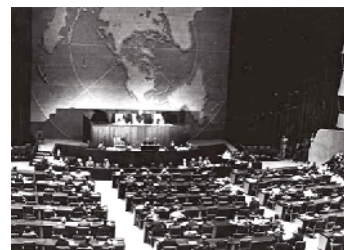
Un aspecto relevante del proceso de institucionalización posbélica de las relaciones económicas es que tuvo lugar una vez ya creado en 1945 el **sistema de las Naciones Unidas**. No obstante, los principales organismos económicos internacionales diseñados en la Conferencia de Bretton Woods se instituyeron sin tener muchos vínculos, por no decir ninguno, con el sistema de Naciones Unidas. Eso es tan cierto para el FMI como para las otras dos grandes instituciones económicas internacionales: el **Banco Mundial** (BM), inicialmente llamado Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo¹ (BIRD), creado en 1944 para proporcionar asistencia técnica y financiera a los países en desarrollo; y el **Acuerdo General de Aranceles y Comercio**² (GATT, por las siglas en inglés de *General Agreement on Tariffs and Trade*), creado en 1947 en forma de rondas de negociación multilateral para favorecer un proceso de apertura comercial que desmontara las barreras hiperproteccionistas erigidas durante la gran depresión y la Segunda Guerra Mundial. El GATT se transformó en 1995 en la **Organización Mundial del Comercio** (OMC).

Otras piezas importantes de la nueva institucionalización de las relaciones económicas fueron el **Plan Marshall** (1945-1949) y el **Plan MacArthur** (1946-1952) de Estados Unidos para estimular la recuperación de Europa occidental y Japón. La distribución de los fondos entre los países beneficiados por la ayuda estadounidense dio lugar a la creación en 1948 de la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico** (OCDE). También influyó, indirectamente, en la creación en 1952 de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, que en 1957 daría lugar a la **Comunidad Económica Europea**, y años después a la Unión Europea. Evidentemente, todas las ayudas de Estados Unidos eran doblemente interesadas. Por un lado, porque de la rápida recuperación económica de Europa y Japón dependía la superación de la crisis posbélica sufrida por Estados Unidos cuando terminó la situación de pleno empleo vivida durante la guerra. Por otro, porque el precio político de recibir la ayuda era alinearse con Estados Unidos en el marco de la guerra fría, ingresando en el bloque militar de la **Organización del Tratado del Atlántico Norte** (OTAN) creado en 1948. Esos condicionantes políticos y militares llevaron a varios países, como Austria, Suiza, Noruega, Suecia y Dinamarca, a crear en 1960 la **Asociación Europea de Libre Comercio** (EFTA) como una vía para no alinearse con la OTAN ni estar condicionada por ella. El Reino Unido y Portugal se sumaron a la EFTA en un último intento de preservar el área comercial de la libra en la Commonwealth, y también lo hicieron Finlandia e Islandia. Pero el posterior ingreso de la mayoría de estos países en la Comunidad Económica Europea o la Unión Europea dejó aquel intento alternativo en una vía muerta.

Entretanto, y mientras se institucionalizaban las relaciones económicas internacionales en un mundo dividido en bloques militares por la guerra fría, las prioridades de la política económica de cada país del bloque occidental habían pasado a estar fuertemente condicionadas por el compromiso del Estado de

⁽¹⁾Es una de las instituciones financieras que surgieron después de la Segunda Guerra Mundial. Su función era proveer fondos para la recuperación de los países que resultaron devastados por los efectos de la guerra, cosa que en aquel momento incluía a los países europeos. Su efecto sobre la recuperación europea fue inexistente, debido a que EE. UU. canalizó la ayuda de forma bilateral a través del conocido como plan Marshall (ERP, por sus siglas en inglés). Posteriormente, su función se reconvirtió para financiar proyectos relacionados con la pobreza y el desarrollo de los países.

⁽²⁾Acuerdo firmado en 1947 entre 23 países, en el que se plantea la necesidad de reducir los aranceles de determinados productos para favorecer el comercio internacional. Este acuerdo surge ante la imposibilidad de crear la Organización Internacional del Comercio, justo después de la Segunda Guerra Mundial. Se firmaron un total de ocho acuerdos (conocidos como rondas) a los que se fueron añadiendo, de manera progresiva, más países y un número más importante de productos.



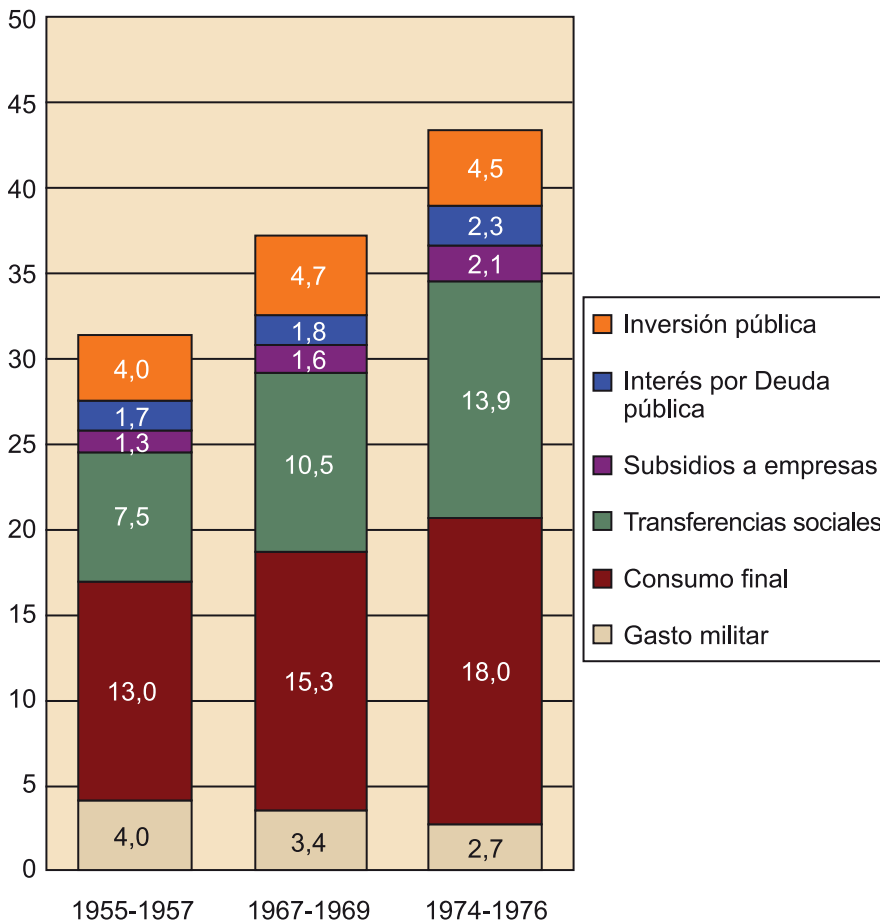
Los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial vivieron una notable institucionalización de las relaciones económicas.

mantener el pleno empleo y alcanzar el máximo crecimiento a través del gasto público y la política fiscal, combinadas con una política monetaria al servicio de esos objetivos y situada en un discreto segundo plano.

2. El aumento del gasto social y "el Estado del bienestar"

La participación del Estado en la economía a través del gasto público tiene varios componentes: desde el pago de los funcionarios o el gasto militar hasta la inversión en infraestructuras, desde escuelas y hospitales a las pensiones de vejez o los subsidios de paro, desde desgravaciones o subvenciones a las empresas y familias hasta los intereses de la Deuda pública financiada por los bancos o los fondos de inversión. En la figura 3 se observa cómo todas estas partidas crecieron en el conjunto de los países de la OCDE, pasando del 30% del PIB en 1955 a cerca del 45% de media en 1976.

Figura 3. Componentes del gasto público en los países de la OCDE en porcentaje del PIB (1955-1976)



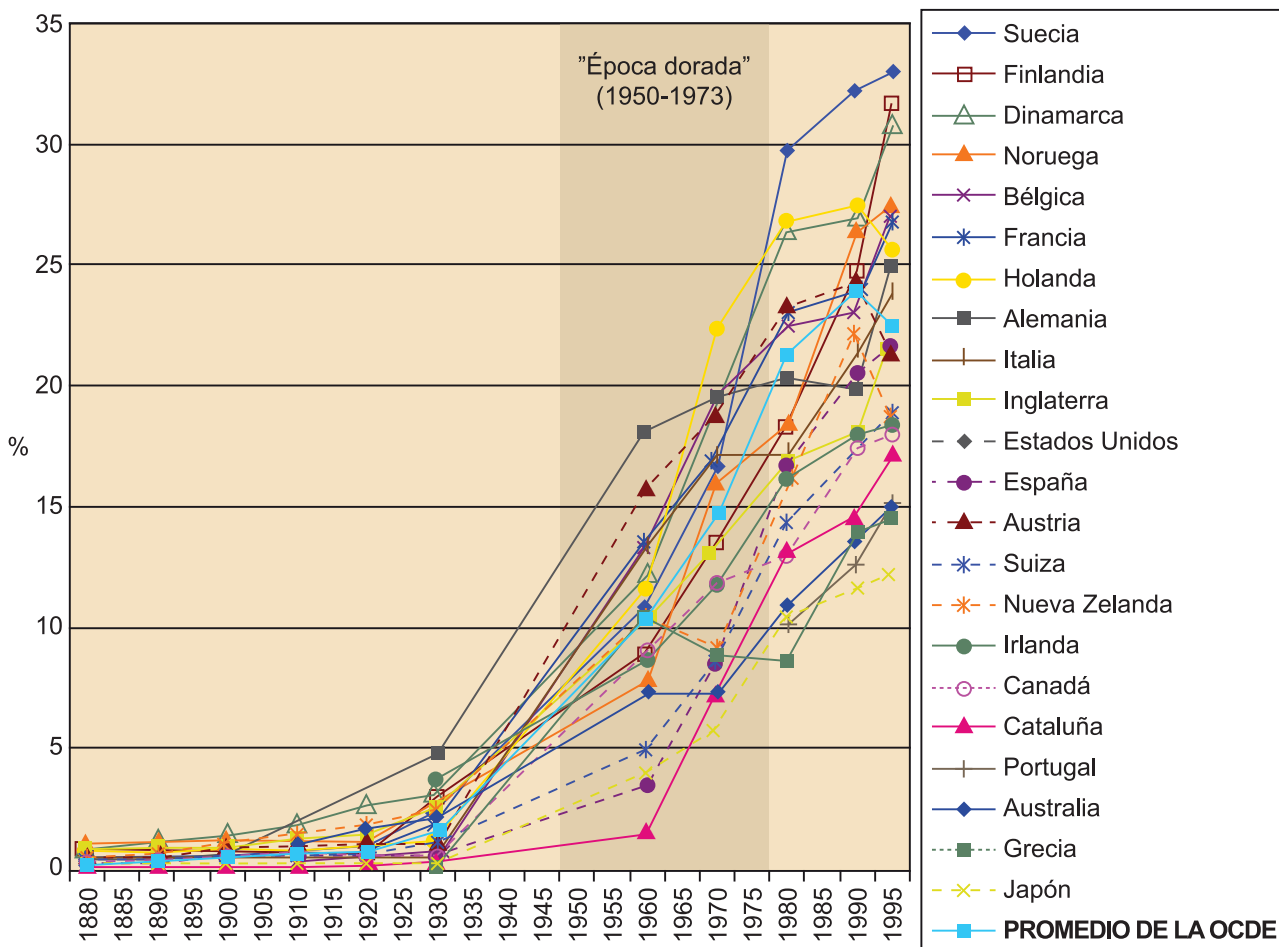
Fuente: Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor (eds.) (1990, pág. 96).

2.1. El gran aumento del gasto social en la segunda mitad del siglo XX

Entre todos los componentes del gasto público había uno que representaba una novedad histórica con relación al capitalismo liberal de la primera globalización regido por las finanzas ortodoxas del patrón oro: el aumento del gasto

social en educación y sanidad, pensiones de vejez, incapacidad laboral, subsidios de paro, vivienda social o ayuda a la población dependiente. En 1930, el gasto social medio era solo de un 1,7% –la proporción lograda en Estados Unidos antes del *New Deal*, por ejemplo–, con un máximo del 4,8% en la Alemania de la República de Weimar, antes del ascenso de Hitler al poder. Entre 1955 y 1976, el gasto social en su conjunto pasó del 8 al 14% del PIB de media en todos los países de la OCDE, lo que le convirtió en la segunda partida más importante del gasto público, detrás del consumo final de las administraciones (figura 4).

Figura 4. Gasto social en porcentaje del PIB a precios corrientes (1880-1995)



Fuentes: Peter Lindert (2004, págs. 12-13); OECD (2008). *Social Expenditure Database(SOCX)*; Alfonso Herranz Loncán, Sergio Espuelas Barroso y Alexandre Elu Terán (2008).

Nota

Para visualizar mejor el gráfico ved la ampliación en web.

Nota

Para facilitar la lectura, los datos de cada país obtenidos de Lindert (2004) para el período comprendido entre 1880 y 1930 se han unido en una sola serie con los datos de la OCDE del período 1960-1995. Pero hay que advertir que, por razones competentes, no son estrictamente comparables, dado que los primeros no incluyen las pensiones de los funcionarios públicos ni las prestaciones de los seguros sociales (solo las transferencias públicas a dichos seguros, que eran una parte de las prestaciones totales de los seguros sociales). Si tales prestaciones y las pensiones de los funcionarios hubieran estado incluidas, el gasto social podría haber sido entre un 0,5 y un 1% más elevado, dependiendo del país. Los datos de Cataluña y España para el período 1880-1930 están adaptados a los criterios de Peter Lindert, pero también hay que advertir que, para el año 1960, la cifra de Cataluña está muy sesgada a la baja porque no se ha podido contar una parte de las

prestaciones del seguro de enfermedad y del mutualismo laboral, mientras que en la de España se ha podido resolver en gran parte esta carencia.

A la vista de la figura 4 no sorprende que el último superviviente de quienes en 1948 redactaron la Declaración Universal de los Derechos Humanos, el viejo miembro de la resistencia francesa Stéphane Hessel, respondiera en el año 2010 con esta penetrante pregunta a quienes argumentan que la economía actual no se puede permitir sostener o ampliar el gasto social:

"Se atreven a decirnos que el Estado ya no puede garantizar estas prestaciones a los ciudadanos. Pero ¿cómo puede ser que actualmente no haya dinero suficiente para mantener y prolongar aquellas conquistas cuando la producción de riqueza ha aumentado considerablemente desde la Liberación [del nazismo], un período en el que Europa se encontraba en la ruina?".

Hessel, *¡Indignaos!* (2011, pág. 25).

Es una pregunta muy pertinente para quienes confunden lo verdadero con lo conveniente y olvidan a menudo la historia, porque conocerla constituye una fuente de verdades inconvenientes. Una de ellas es la constatación formulada por Andrew Glyn:

"El Estado del bienestar fue creado por la acción política, y ha estado defendido por la acción política en las difíciles circunstancias que han surgido en los últimos treinta años".

Glyn, *Capitalismo desatado. Finanzas, globalización y bienestar* (2010, pág. 255).

A modo de ejemplo, cuando se empezaron a construir los Estados del bienestar la renta media de Europa occidental se emparejaba con el PIB real per cápita de Uruguay en 1968, México en 1972, Brasil en 1977, Corea del Sur en 1982, Tailandia en 1990 o Sri Lanka en el 2008.

Ello nos lleva directamente a una curiosa pregunta sobre el nombre: ¿por qué, si respondía a una parte de las demandas ampliamente formuladas por los movimientos obreros en nombre del "socialismo" o el "colectivismo", se le llamó "Estado del bienestar"? La denominación *welfare state* fue inicialmente acuñada por el obispo anglicano William Temple en contraposición al *warfare state* de la Alemana nazi. Empezó a circular en el contexto de la discusión y aprobación del informe *Social Insurance and Allied Services*, publicado en 1942 por el profesor de la London School of Economics (LSE) sir William H. Beveridge (1879-1963) cuando presidía el Comité Interministerial de Seguros Sociales. El Informe Beveridge formuló el primer plan de seguridad social que intentaba dar una cobertura universal integrada a los ciudadanos y ciudadanas del Reino Unido, "desde la cuna hasta la tumba".

Después de la victoria laborista en las elecciones de 1945, dicho plan fue aplicado por el Gobierno de Clement Atlee con una serie de leyes aprobadas hasta su derrota electoral en 1951: la de subsidio a las familias de 1945, la de seguros nacionales de 1946, la del servicio nacional de salud de 1946, la de pensiones de 1947, la de control de alquileres de 1949, y la reforma de 1948 de la ley de seguros nacionales. Richard Titmuss, también profesor de la LSE, inauguró la *Social Policy* como disciplina académica cuando publicó en 1958 un libro titulado *Essays in Welfare State*. Todo esto sucedía en plena guerra fría, después del bombardeo atómico de Hiroshima y Nagasaki, mientras se formaban las alianzas militares de la OTAN (1949) y el Pacto de Varsovia (1955) y en Estados Unidos se desataba la histeria anticomunista del macartismo contra la heren-

cia del *New Deal* y la alianza antifascista de la Segunda Guerra Mundial. En un contexto como aquel, ninguno de los dos bandos quería emplear palabras como *socialismo* o *colectivismo* para referirse a los nuevos gastos sociales adoptados en el marco de las políticas económicas keynesianas.

2.2. Factores históricos determinantes del Estado del bienestar

Ahora conocemos como "Estado del bienestar" (*welfare state*) el gran salto adelante en el sistema de educación, salud y pensiones públicas producido en los países de la OCDE después de la Segunda Guerra Mundial. ¿Por qué se produjo entonces, y no antes o después? ¿Cuáles fueron las fuerzas determinantes de su desarrollo? ¿Qué consecuencias ha tenido para el crecimiento económico y el desarrollo humano? Hay una abundante retórica que advierte sobre los supuestos efectos desincentivadores de la inversión privada, debidos a una presión fiscal supuestamente excesiva, y sobre los pretendidos efectos desmotivadores del trabajo por el pago de unos subsidios supuestamente demasiado generosos. No obstante, los resultados de los estudios econométricos sobre las causas y los efectos de la evolución del gasto social a largo plazo aportan algunos interesantes desmentidos.

Según Peter Lindert, para entender cuándo y por qué surgió el Estado del bienestar hay que entender, en primer lugar, cómo se pudieron afirmar políticamente unos vínculos de afinidad social básica que condujeran a una mayoría de personas con derecho de voto a reaccionar ante la privación generada por situaciones involuntarias de paro, vejez o incapacidad, pensando: "yo también podría encontrarme en esta situación" (en lugar de hacerse esta otra pregunta, más típicamente norteamericana: "¿por qué tengo que ayudar con mis impuestos a quien no ha querido o no ha sabido cuidar de sí mismo?"). Lindert (2004) identifica cinco fuerzas que conformaron una mayoría favorable a las políticas sociales redistributivas de signo igualitario:

- 1) La **democratización**.
- 2) El **grado previo de polarización o cohesión social**.
- 3) El **ritmo de crecimiento económico**.
- 4) El **envejecimiento de la población**.
- 5) El **predominio del capital industrial, financiero y humano respecto de los bienes inmuebles como la tierra, los edificios o las minas**.

Como ya hemos visto en el módulo "Crecimiento, convergencia y divergencia en la primera globalización (1820-1914)", un elemento clave es el proceso de democratización, que empezó a dar voz política a la mayoría de los adultos bajo el principio "una persona, un voto". Hay que recordar que el liberalismo del siglo XIX solo había concedido el sufragio censitario a los grandes contribuyentes de sexo masculino. Fueron los movimientos obreros y feministas los que lucharon para dar voz y voto a la gran mayoría social excluida de la toma de decisiones políticas.



La democratización fue una de las principales fuerzas que conformaron una mayoría favorable a las políticas sociales redistributivas de signo igualitario.

En este proceso histórico, los grados de desigualdad y cohesión social han estado bastante entrelazados con el avance de la democratización. Por un lado, cuando la distancia entre los grupos de ingresos medios con derecho de voto y los grupos sociales de menores ingresos era o se hacía bastante pequeña, ello aumentaba la empatía de los primeros hacia los beneficiarios de la política social, lo que favorecía la creación de una coalición bastante sólida para vencer la oposición de unas élites que progresivamente quedaban aisladas. A su vez, la ampliación del sufragio y la democratización favorecían el avance de la redistribución igualitaria: los datos demuestran que, partiendo de condiciones similares en el grado de desigualdad, las democracias han sido más redistributivas que los regímenes parlamentarios oligárquicos y las dictaduras (Espuelas, 2012). El persistente atraso del gasto social en España y Cataluña que se observa en la figura 4 habla por sí solo. De esta forma, el **vínculo histórico entre redistribución y democratización** ha permitido resolver lo que Peter Lindert llama la "paradoja de Robin Hood": cuándo, cómo y por qué cierta gente que disfruta de una situación económica más holgada ha estado dispuesta a votar políticas redistributivas que implican una mayor presión fiscal. A la inversa, un grado muy alto de polarización social en el punto de partida puede provocar que toda la sociedad caiga en una "trampa de la desigualdad", que frena el avance en conjunto de la democratización y la redistribución.

Los regímenes parlamentarios oligárquicos, en los que una élite concentraba casi toda la voz política, habían sido muy refractarios a conceder ningún tipo de derecho social a los sectores excluidos. Ya hemos visto cómo la ampliación del sufragio fue una lucha muy larga, que únicamente logró avances importantes desde los años 1880 en adelante.

El derecho de voto

Hasta 1900, en la mayoría de los países solo votaba la mitad o menos de toda la población adulta, obviamente la más rica. Las mujeres consiguieron el derecho de voto por primera vez en Nueva Zelanda en 1893, en 1918 en Dinamarca y Holanda, en 1921 en Suecia, en 1928 en Inglaterra, en 1932 en España (suprimido en 1939 por la dictadura de Franco), en 1945 en Francia y en 1971 en Suiza. A principios de la década de 1930 aquellas ampliaciones del sufragio habían aumentado la proporción de votantes hasta el 60 o el 75% de la población adulta en los países más democráticos, pero en Estados Unidos, las leyes discriminatorias hacia la población negra y otros mecanismos para disuadir a las familias trabajadoras de ejercer su derecho de voto habían reducido dicha proporción por debajo del 50%.

Casi en todas partes, la ampliación del sufragio conseguida entre los años 1890 y 1930 estuvo unida a un incremento de los votos obtenidos por partidos de izquierdas favorables a una redistribución más igualitaria de la tierra y la riqueza. Tanto el fascismo de Benito Mussolini como el falangismo del general Franco se habían levantado contra los intentos de reforma agraria de los grandes latifundios en la Europa meridional, que en España quedaron abortados mientras en Italia se aplicaron finalmente con la victoria antifascista de 1945. El nazismo y todas las demás dictaduras fascistas reaccionaron contra los avances democráticos que unían la ampliación del voto con la reclamación de una redistribución más igualitaria de la riqueza. Su respuesta fue suprimir las elecciones e imponer una dictadura de partido único.

Así pues, la consolidación de democracias basadas en el sufragio universal y con constituciones que reconocen algunos derechos sociales a toda la población fueron el resultado de la victoria aliada en la Segunda Guerra Mundial. En Estados Unidos, todavía hubo que esperar hasta 1965 para llegar al sufragio universal, gracias a la victoria de los movimientos por los derechos civiles de la población negra (Mackie y Rose, 1974, págs. 134-208). Este retraso señala un segundo factor que explica el mayor o menor salto adelante del gasto social después de 1945: la presencia de discriminaciones étnicas y prejuicios racistas, unidos a un alto grado de desigualdad y polarización inicial en el reparto de la renta.

Los países con mayor desigualdad étnica y heterogeneidad social interna, como Estados Unidos, han experimentado una **democratización más tardía o incompleta** y un **menor desarrollo del Estado del bienestar** (Alesina y Glaeser, 2004).

En tercer lugar, el **aumento general y sostenido de la renta per cápita** después de la Segunda Guerra Mundial también favoreció el proceso de democratización y desarrollo del gasto social, especialmente por el tipo de cambio socioeconómico estructural que se derivó de él. La consolidación de una "clase media" de trabajadores asalariados razonablemente retribuidos tendió a generalizar entre los votantes las preferencias favorables al gasto social. Esto se ha visto muy favorecido por un cuarto aspecto identificado por Peter Lindert como factor impulsor del Estado del bienestar: el **aumento de la esperanza de vida** con la finalización del proceso de transición demográfica. El hecho de que la edad media de toda la población se prolongara, mientras que el número de hijos por mujer se aproximaba a los niveles de reproducción o caía incluso por debajo, consolidó las preferencias de los votantes por un sistema público de pensiones, educación y salud. La continuación de este proceso de envejecimiento ha generado después, por el contrario, nuevas dudas y muchas campañas publicitarias sobre el difícil sostenimiento del Estado del bienestar en el futuro.



El aumento de la renta per cápita también favoreció el proceso de democratización y desarrollo del gasto social.

En último lugar, el **peso creciente del capital industrial o financiero y de la capacitación profesional** –el "capital humano"– en unas economías cada vez más diversificadas, complejas y globalizadas, ha disminuido el miedo de las antiguas élites oligárquicas al tipo de política redistributiva que ha caracterizado al Estado del bienestar hasta ahora. Cuando la mayor parte de la riqueza tenía la forma de activos inmuebles, como la gran propiedad territorial o la minera, las élites más acomodadas no podían eludir la presión fiscal y tendían a reaccionar con golpes militares o movimientos fascistas ante las demandas democratizadoras y redistributivas de las clases populares. La mayor capacidad de "salida" y deslocalización de los activos industriales o financieros, así como de las capacitaciones profesionales relacionadas con el capital humano, también ha permitido a las nuevas élites económicas afrontar la presión fiscal y las políticas redistributivas por otras vías, incluida la que les ofrece la proliferación de paraísos fiscales (Acemoglu y Robinson, 2006).

2.3. Consecuencias económicas del Estado del bienestar

Llegamos entonces a uno de los secretos mejor guardados del Estado del bienestar (y quizá también de su callejón sin salida presente).

Contrariamente al supuesto convencional, demasiado a menudo aceptado sin pruebas empíricas, los análisis de Peter Lindert y otros autores no han encontrado ninguna relación estadísticamente significativa entre el **peso del gasto social** y el **crecimiento económico** a largo plazo.

De hecho, como enseguida veremos, el gran salto adelante en el gasto social fue seguido o coexistió con el período de máxima aceleración del crecimiento económico jamás experimentado en los países desarrollados. ¿Cómo ha sido posible que la construcción del Estado del bienestar no haya generado ningún efecto contrario a la inversión y el crecimiento económico y haya sido compatible hasta ahora con la internacionalización económica experimentada durante la segunda mitad del siglo XX?

Hay tres respuestas a esta pregunta. En primer lugar, la propia **eficiencia** de un sistema público de pensiones, educación y salud basado en los derechos universales de ciudadanía. El Estado del bienestar ha conseguido reducir los costes administrativos hasta un 2 o 3% de todo el gasto social, por contraste con el 25% o más que en los sistemas de caridad pública tradicionales costaba supervisar los casos en que se tenía derecho a cada prestación (o como todavía pasa con el elevado coste en litigios judiciales que genera el sistema de seguros privados de salud imperante en Estados Unidos). En segundo lugar, hay que tener en cuenta los efectos positivos para el crecimiento de **eleva los niveles educativos** y de **salud de la mayoría de la población** y el hecho de que esta red básica de seguridad ayuda a hacer socialmente más aceptable una mayor internacionalización económica. De hecho, las élites tradicionales

que sostenían regímenes poco o nada democráticos habían optado a menudo por políticas comerciales proteccionistas como alternativa a las demandas sociales alentadas por los efectos de una mayor globalización económica sobre los grupos sociales más vulnerables.

La tercera explicación de que no haya efectos perceptibles del gasto social sobre el crecimiento económico registrado hasta ahora tiene que ver con el secreto mejor guardado del Estado del bienestar: su redistribución de signo igualitario ha operado casi siempre por el lado del **gasto**, y muy poco por el de la presión fiscal sobre los ingresos. Quienes han acabado soportando realmente con sus impuestos el Estado del bienestar son los mismos que después perciben la mayoría de las prestaciones: las **familias trabajadoras**, que ingresan única o principalmente salarios. Las rentas del capital han estado comparativamente muy desgravadas, con el argumento de que, en caso contrario, la inversión privada huiría del país. A pesar de la diversidad de sistemas fiscales, y generalizando un poco, podríamos decir que si el Estado del bienestar tiene ciertos componentes "socialistas" –dado que atribuye derechos al margen de la situación de cada cual en el mercado–, se trata de un tipo muy peculiar de "socialismo en una sola clase". Hay redistribución de signo igualitario, pero básicamente entre las familias trabajadoras receptoras de salarios. Muy poca, o nada, entre las rentas del trabajo y el capital.



Según algunos análisis, los que han acabado soportando realmente con sus impuestos el Estado del bienestar son los mismos que después reciben la mayoría de las prestaciones: los asalariados.

El hecho de que esta limitación haya tenido que ver desde el principio con el carácter móvil del capital financiero abre interesantes interrogantes sobre la compatibilidad futura entre Estado del bienestar y globalización: si las rentas del capital siempre han estado comparativamente desgravadas, ¿por qué la segunda globalización del último cuarto del siglo XX y principios del XXI representa ahora un nuevo callejón sin salida para el sistema público de transferencias sociales? La combinación de una democracia política basada en el sufragio universal, con unos derechos sociales reconocidos en la Constitución y garantizados a toda la ciudadanía por las prestaciones públicas del Estado del bienestar, ha sido el resultado de un tipo de pacto circunstancial: un compromiso entre la capacidad de los sindicatos y los partidos de origen obrero de articular una voz favorable a la democratización política y económica, junto con otros movimientos sociales, por un lado; y por el otro, la capacidad de salida de los activos financieros e industriales, o las capacidades empresariales y profesionales, en manos de unos inversores privados que siguen disponiendo del poder de relanzar la economía o hacerla entrar en recesión. Como veremos más adelante, por aquí es por donde la segunda globalización y las políticas neoliberales han vuelto a poner en cuestión aquel consenso.

2.4. Un salto adelante en el desarrollo humano

A pesar de que no se hablara mucho del tema en términos ideológicos, los **efectos de la multiplicación del gasto social** fueron muy importantes para el desarrollo humano. Ya hemos visto anteriormente la distinción entre crecimiento económico y desarrollo humano formulada por Amartya Sen y adop-

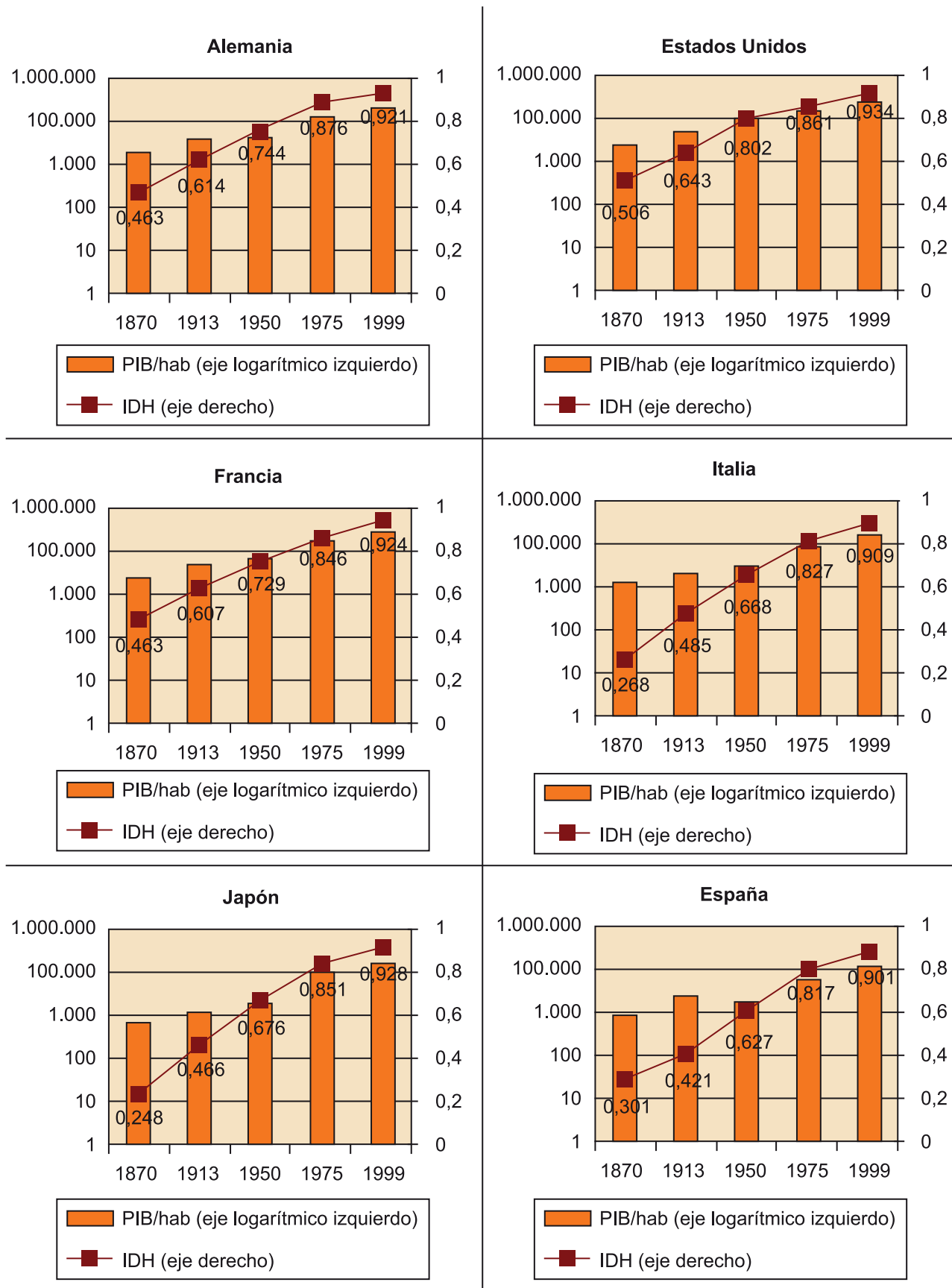
tada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): mientras el crecimiento económico mide la suma agregada de valor añadido que pasa por el mercado o el Estado, el desarrollo humano trata de expresar el aumento de la capacidad real de opción de la gente para llevar a cabo la vida que desea.

Hasta el siglo XX, el crecimiento económico había contribuido, sin duda, al desarrollo humano. Pero lo había hecho con bastante retraso y en una medida más bien pobre con relación a lo que habría sido posible con políticas sociales más activas (Crafts, 1997, págs. 299-322). Actualmente, el PNUD considera aceptable un IDH igual o superior a 0,8. Como vemos en la figura 5, el IDH de Inglaterra o de Estados Unidos todavía se encontraba situado a un nivel de 0,4 o 0,5 en 1870, comparable al de Sri Lanka o Filipinas en 1950. El nivel de 0,6 que lograron en 1913 todavía era similar a los de Brasil o Perú en 1975 (Crafts, 2002, págs. 395-405). La figura 5 también permite comparar los ritmos de crecimiento a largo plazo del PIB y el IDH. Como el incremento logarítmico del PIB ya está incluido por construcción en el IDH, la comparación también revela el aumento relativo de los otros dos componentes relacionados con la salud y la educación en cada momento histórico. Esto permite comprobar que el mayor salto adelante en capacitación humana se ha producido en el siglo XX, a la vez que se ha multiplicado el gasto social, y que el aumento del papel del Estado en la economía ha incorporado un abanico de objetivos más amplio que en el capitalismo liberal de la primera globalización.

Índice de desarrollo humano

Medida empleada habitualmente en la actualidad por Naciones Unidas en sus informes de desarrollo humano en el mundo. El IDH es un índice compuesto que incluye tres componentes: el ingreso (PIB per cápita), la longevidad (esperanza de vida) y la educación (alfabetización-escolarización), y que toma valores entre un mínimo de 0 y un máximo de 1.

Figura 5. Comparación del ritmo de incremento del PIB por habitante y el índice de desarrollo humano en varios países (1870-1995)



Fuente: Elaboración propia a partir de Nicholas Crafts (2002) y Angus Maddison.

Otros indicadores biológicos del nivel de vida³, como la estatura media de la población, que refleja el estado de nutrición y salud en los primeros años de vida, señalan tendencias parecidas: fue en el siglo XX, especialmente en la segunda mitad, cuando se produjeron los cambios más decisivos (Fogel, 2004). En la primera mitad del siglo XX, los avances en desarrollo humano se habían debido principalmente al **aumento de la esperanza de vida**, logrado en gran parte gracias a la inversión local en infraestructuras urbanas de potabilización y saneamiento de aguas impulsada por el **higienismo**. Pero fue después de 1945 cuando el IDH aumentó mucho más que la renta per cápita, a pesar de la aceleración del crecimiento del PIB experimentada durante "la época dorada" (1950-1973). Ello fue posible gracias al aumento del gasto social en salud, educación y atención sanitaria impulsado por el Estado del bienestar.

Esta combinación con la aceleración del crecimiento económico (con unas tecnologías y pautas de consumo determinadas) ha hecho que los saltos en desarrollo humano resultaran insostenibles desde el punto de vista ecológico. La otra parte ambiental de la cuestión la examinaremos en el último apartado del módulo "La segunda globalización: de la estanflación de los años setenta a la gran recesión (1973-2012)" (McNeil, 2003).

⁽³⁾Son indicadores biológicos relacionados con la calidad de vida de la población que se esté analizando. En este sentido, entrarían indicadores como la esperanza de vida, la estatura de la población o la mortalidad infantil, entre otros.

Época dorada

Las dos décadas comprendidas entre la superación de los problemas de la posguerra, hacia 1950, y las primeras crisis del petróleo de 1973 y 1978, serían las de mayor crecimiento económico conocido hasta entonces en tiempo de paz en los países desarrollados. La fuerte impronta que dejaron ha llevado a bautizarlos como "los veinte o treinta años gloriosos" o "la época dorada".



El índice de desarrollo humano ha aumentado notablemente gracias al gasto social en salud, educación y asistencia sanitaria impulsado por el Estado del bienestar.

3. Crecimiento y convergencia en Europa occidental y Japón después de 1945

Las dos décadas comprendidas entre la superación de los problemas de la posguerra, hacia 1950, y las primeras crisis del petróleo de 1973 y 1978 serían las **de mayor crecimiento económico** conocido hasta entonces en tiempo de paz en los países desarrollados.

La fuerte impronta que dejaron ha llevado a bautizarlos como "los veinte o treinta años gloriosos" o "la **época dorada**". A lo largo de aquel cuarto de siglo las tasas de crecimiento anual del PIB real por habitante doblaron, triplicaron o quintuplicaron las de períodos anteriores (1820-1950), y en bastantes casos todavía resultan superiores a las experimentadas en etapas recientes (1973-2010). Las fluctuaciones anuales también fueron más suaves durante la época dorada que antes o después de ella (tabla 2).

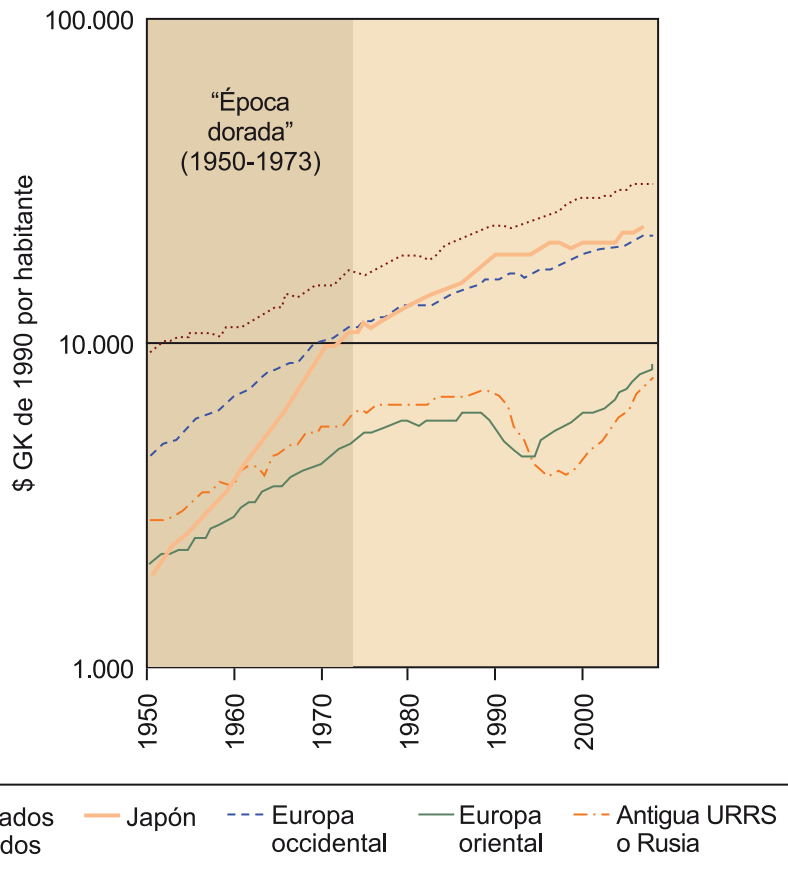
Tabla 2. Tasas de crecimiento anual acumulativo del PIB real por habitante. (1820-2008; porcentajes)

	1820-70	1870-1913	1913-50	1950-73	1973-2008
Reino Unido	1,3	1,0	0,9	2,4	2,0
Holanda	0,8	0,9	1,1	3,4	1,8
Francia	1,0	1,5	1,1	4,0	1,6
Alemania	1,1	1,6	0,2	5,0	1,6
Italia	0,6	1,3	0,8	4,9	1,8
España	0,4	2,0	-0,7	5,6	2,7
Estados Unidos	1,3	1,8	1,6	2,5	1,8
Japón	0,2	1,5	0,9	8,1	2,0
Rusia (o URSS)	0,6	1,1	1,8	3,3	0,8
Europa occidental	1,4	0,8	0,8	4,1	1,9
América Latina	0,0	1,9	1,4	2,6	1,2
Asia	-0,1	0,5	0,1	3,9	3,4
África	0,4	0,6	0,9	2,0	0,7
Mundo	0,5	1,3	0,9	2,9	1,8

Fuente: Elaboración propia a partir de Angus Maddison (2010).

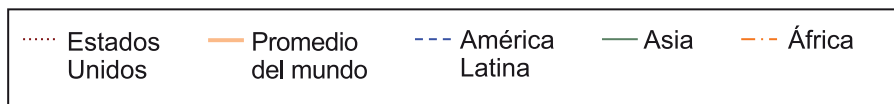
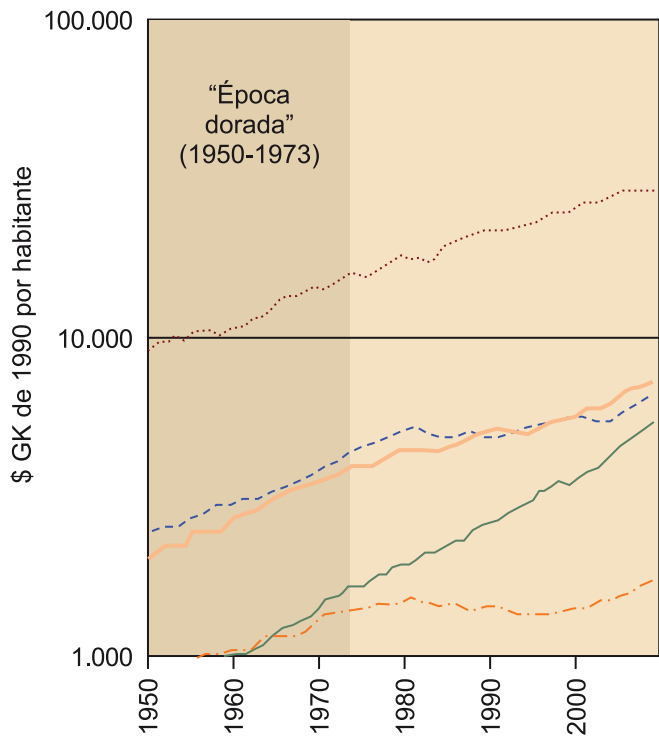
En medio de la prosperidad general, los diferentes países y regiones del mundo experimentaron diversas trayectorias. Dentro del grupo de países occidentales de la OCDE, además de un alto crecimiento hubo un **proceso de acercamiento** (*catching-up*) y convergencia: los países que partían de unos niveles de renta menores mantuvieron tasas de crecimiento más altas que los acercaron a los países con mayor PIB per cápita –lo que se denomina técnicamente β -convergencia–; y al final del período, la dispersión en la renta real per cápita del grupo de países ricos se había reducido –la llamada σ -convergencia– (Sala-i-Martin, 1994, págs. 193-202). La Unión Soviética y los países del este de Europa también experimentaron una aceleración que multiplicaba las tasas de crecimiento de los años anteriores a la Primera Guerra Mundial y los acercaba a los niveles de producción por habitante de los países capitalistas más desarrollados. Pero se mantuvieron a una mayor distancia de Estados Unidos que Europa occidental o Japón y, además, el estancamiento de los años 1970, que fue más pronunciado y persistente en su caso, les condujo al colapso del sistema de planificación central y al derrumbe de los regímenes dictatoriales estalinistas. Además de Japón, como veremos después, el resto de los países asiáticos solo pudieron mantener su considerable distancia relativa con el grupo de países ricos, a pesar de haber bastantes contrastes regionales. El conjunto de los países de América Latina conocieron en aquel período el mayor crecimiento del siglo XX, pero lograron una convergencia bastante limitada con los países de la OCDE. África perdió posiciones con una trayectoria claramente divergente (figuras 6 y 7).

Figura 6. Convergencias y divergencias: Europa, Japón y el antiguo bloque del Este (1950-2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de Angus Maddison (2010).

Figura 7. Convergencias y divergencias: América Latina, África y Asia (1950-2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de Angus Maddison (2010).

La aceleración del crecimiento fue menor en Estados Unidos, el país líder que había generado la segunda revolución tecnológica y seguía impulsando la frontera de posibilidades de producción. También lo fue en el Reino Unido, donde el incremento experimentado por la renta per cápita solo permitió mantener la corta distancia relativa con el país líder. Con el "milagro alemán", el "milagro japonés" todavía más espectacular, y el no menos significativo "despertar mediterráneo", todos los países o regiones del mundo iniciaron un proceso de convergencia económica hasta emparejarse en términos de PIB real por habitante con el Reino Unido. Se situaron muy cerca de la renta real por habitante de Estados Unidos, sin llegar nunca a igualarla.

3.1. Factores determinantes del hipercrecimiento en "la época dorada"

¿Qué fue lo que propulsó aquella gran oleada de crecimiento económico? ¿Qué papel jugaron los factores económicos, tecnológicos, demográficos, sociales, institucionales o políticos? ¿Por qué fue diferente en unos y otros países o regiones del mundo, generando fuertes procesos de convergencia y divergencia económica? ¿Cómo cambió la vida de la gente? ¿Y por qué aquella gran prosperidad acabó tan repentinamente con las dos primeras crisis del petróleo, al cabo de solo veinte o treinta años? Estas son las grandes preguntas que los economistas e historiadores se han hecho durante mucho tiempo, y todavía no tienen una única respuesta clara aceptada por todo el mundo. El análisis

Nota

Los ejes verticales de las ordenadas de estas dos figuras son logarítmicos y, por lo tanto, representan con segmentos iguales incrementos proporcionales iguales, no incrementos aritméticos. La pendiente de las series equivale a su tasa acumulativa anual de crecimiento o decrecimiento.



Con fenómenos como el "milagro japonés", diferentes países o regiones del mundo iniciaron un proceso de convergencia económica hasta emparejarse en términos de PIB real por habitante con los países occidentales más prósperos.



El bajo precio del petróleo contribuyó a la etapa de crecimiento que conocemos como "época dorada".

histórico puede ayudar a identificar las fuerzas motrices de aquella aceleración del crecimiento económico, así como algunos de los factores diferenciales que influyeron en las diversas trayectorias de los países y regiones, ofreciendo una amplia base de datos para contrastar las teorías y modelos económicos que buscan explicar el crecimiento económico y la convergencia a largo plazo.

Tanto los modelos teóricos de crecimiento económico como el análisis histórico comparado llevan a destacar estos cinco factores explicativos:

1) La recuperación del terreno perdido en el período histórico precedente.

Después de la Segunda Guerra Mundial, toda Europa y Japón estaban devastados y habían acumulado una gran distancia con Estados Unidos en producción o renta por habitante. Mientras el conjunto de capacidades y conocimientos productivos de la gente había permanecido casi intacto –es decir, lo que a menudo se denomina "capital humano" seguía estando presente–, el stock de bienes físicos de capital e infraestructuras había sufrido graves destrozos o desinversiones, y las relaciones económicas internacionales se habían colapsado. Hacía falta, por lo tanto, rehacerlos nuevamente. Todas las interpretaciones explican una parte de la aceleración por la recuperación del terreno perdido en aquellos países durante las dos guerras mundiales y la gran depresión de los años treinta. El hecho de tratarse de un reencuentro de niveles previamente logrados explicaría que las tasas de crecimiento económico llegaran a cifras récord durante un cierto espacio de tiempo, para caer después a niveles más bajos y "normales" –comparables a otros momentos históricos– una vez que esos países ya se habían aproximado nuevamente a la frontera de posibilidades de producción que, más lentamente, iba haciendo avanzar el país líder (Crafts, 1995, págs. 429-447).

2) La difusión de la segunda revolución tecnológica en un grupo de países socialmente preparados para adoptarla.

En Estados Unidos había un "lote" de tecnologías y nuevos productos disponibles para ser transferidos: el automóvil, los camiones y los tractores, la generación de electricidad y los electrodomésticos, los plásticos o los detergentes y pesticidas fabricados por la industria petroquímica, y en general todo el paquete tecnológico de la segunda revolución industrial. Los países que estuvieran preparados para hacerlo –o consiguieran estarlo rápidamente–, como todos los de la OCDE y también los del bloque del Este y la URSS, podían incorporar, emular, adaptar y difundir masivamente aquellas tecnologías en su tejido productivo, aprovechando el salto de productividad que ello generaría en sus economías para "acercarse y atrapar" al país líder. La mayoría de teorías y modelos explican el carácter condicional del proceso de convergencia, que permaneció circunscrito a un "club" de países con cierta "capacidad social de crecimiento", por la existencia en el punto de partida de un bajo stock de capital físico que podía incrementarse rápidamente con las tecnologías disponibles merced a una alta dotación de "capital humano" (Abramovitz, 1986, págs. 385-406).

3) **La era del petróleo barato.** El petróleo y el gas natural extraídos de la corteza terrestre se habían vuelto muy abundantes y los precios de estos combustibles fósiles se mantuvieron baratos. Eran las fuentes de energía que propulsaron la difusión masiva del "paquete" de la segunda revolución tecnológica, junto con el carbón. También eran el origen de materias primas básicas de la industria petroquímica, así como de la "revolución verde" en la agricultura. Junto con las centrales termoeléctricas, la construcción de grandes pantanos merced a las nuevas técnicas constructivas con cemento armado ayudó a suministrar cantidades crecientes de electricidad barata. A pesar de que la mayoría de teorías y modelos económicos prescinden de los recursos naturales y tratan el suministro de energía como si fuera un simple bien intermedio como cualquier otro, algunas líneas interpretativas atribuyen un papel motor del crecimiento a largo plazo a la sustitución creciente de una mano de obra cada vez más cara por cantidades crecientes de energía fósil cada vez más barata (lo cual nos ha dejado en herencia el problema del cambio climático y otras muchas cuestiones ambientales) (Ayres y Warr, 2009).

Revolución verde

En el comienzo de la Época Dorada, el sector agrario había acumulado un mayor atraso relativo en términos de productividad del trabajo. Fue en este sector, y por lo tanto también en las regiones o los países todavía básicamente agrarios que dejaron de serlo, donde se experimentó el mayor incremento relativo de la productividad laboral con la rápida difusión masiva de la llamada revolución verde: la sustitución de semillas tradicionales por otras de mayor respuesta a los fertilizantes sintéticos y al riego, obtenidas generalmente por hibridación u otros procedimientos industriales que eran patentados por grandes empresas multinacionales.

4) **El acortamiento de distancias en los desniveles de productividad entre sectores previamente acumulados en Europa y Japón en el período de entreguerras.** En 1950 había grandes desniveles de productividad no solo entre diversos países y regiones del mundo industrializado, sino también entre sectores económicos en cada país. En particular, la agricultura seguía empleando mayoritariamente fuerza motriz animal, abonos orgánicos y rotaciones de cultivos para mantener a raya las malas hierbas y los predadores. Con la llamada "revolución verde" la base energética fósil se difundió masivamente por primera vez en el sector primario: tractores, segadoras y bateadoras, fertilizantes químicos, pesticidas y herbicidas, nuevas variedades y semillas, ampliación del regadío a gran escala y conversión de la cría del ganado en una cadena de engorde con piensos industriales. Los ritmos de aumento de la productividad en proporción inversa a los desniveles intersectoriales de partida, combinados con la baja elasticidad-renta de la demanda en los sectores primarios, donde la productividad del trabajo era más baja y crecía más rápido, comportaron un trasvase de población activa hacia la industria y los servicios, donde la productividad era inicialmente más alta. Mientras duró este efecto de acortamiento de los desniveles intersectoriales de productividad también se aceleró el aumento de la productividad del trabajo agregada (Temin, 2002, págs. 3-22).

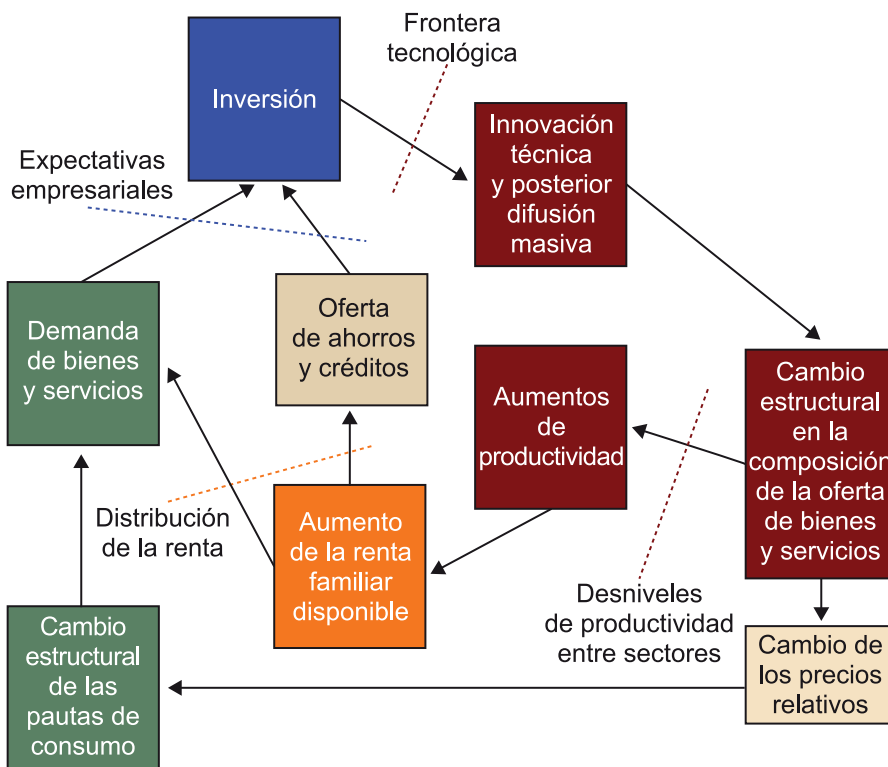
5) **Un marco regulado y estable de relaciones sociolaborales,** con alzas moderadas, pero significativas, de los salarios reales, y **una fuerte reinversión de los altos beneficios,** dentro de una gestión macroeconómica exitosa de signo keynesiano en un entorno estable de relaciones económicas internacionales bajo la hegemonía del dólar. Hemos visto cómo en el período precedente se había producido una significativa reducción de las desigualdades interpersonales de renta, como resultado del *shock* de la gran depresión y merced a las políticas fiscales aplicadas para sostener el esfuerzo bélico de la Segunda Guerra Mundial. En el nuevo contexto que condujo al desarrollo del Estado del bienestar y la institucionalización del poder de negociación salarial centrali-

zada de los sindicatos con las empresas y los gobiernos, una parte considerable de los aumentos de productividad y renta se difundieron rápidamente entre la mayoría de las familias trabajadoras, que incrementaron como nunca su capacidad de consumo. Mientras el alza de la productividad permitía contener el impacto de los incrementos salariales en la estructura de costes, el crecimiento sostenido de la demanda de nuevos bienes de consumo duraderos propició un clima eufórico de inversiones en el interior de cada uno de los países que disfrutaron de aquella "época dorada". Las políticas económicas del mundo occidental se volvieron más o menos "keynesianas" en todas partes, favoreciendo el pleno empleo y el crecimiento con un gasto público en infraestructuras o servicios sociales que ayudaban a mantener la actividad económica, actuaban como estabilizadores automáticos de la economía, ya que no dependían de los ciclos eufóricos o recesivos de la inversión privada, y liberaban renta familiar para destinarla a la compra de nuevos bienes de consumo. La progresiva apertura exterior, junto con los procesos de integración económica regionales, como el de la Comunidad Económica Europea, favorecieron la especialización productiva y el aprovechamiento de economías de escala en unos ámbitos más amplios que los que se podían derivar de la demanda interior de cada país. El comercio intraeuropeo en particular, que solo estaba liberalizado en un 56% en 1950, creció rápidamente y logró una liberalización casi total en 1961. El entorno económico establecido en 1944 en la Conferencia de Bretton Woods proporcionó un marco estable y seguro para la reanudación de las relaciones comerciales y financieras internacionales, hasta la crisis del dólar de 1971 (Eichengreen, 1996, págs. 38-72).

3.2. Un círculo virtuoso impulsado por la difusión de la segunda revolución tecnológica

Si por un momento prescindimos de las políticas públicas keynesianas y otros factores socioeconómicos que permitieron reducir las desigualdades de ingreso, manteniendo unas relaciones laborales inicialmente poco conflictivas, podemos entender algunas características generales sobre cómo y por qué se produjo la aceleración del crecimiento, combinando en un "círculo virtuoso" los demás factores económicos y tecnológicos.

Figura 8. Un círculo virtuoso: factores impulsores del hipercrecimiento en "la época dorada" (1950-1973)



Las líneas continuas representan factores de aceleración del crecimiento. Las líneas discontinuas representan otros condicionantes que regulan el impacto de los factores impulsores. El esquema prescinde del papel del sector público. Fuente: Enric Tello (2005, pág. 188).

A este respecto, había dos puntos de partida previos: la existencia de una capacidad técnica y social de crecimiento y ciertos desniveles de productividad entre sectores económicos –el primario con relación a la industria– o entre países y regiones. Diferencias como esta se habían ido acumulando en el interior de los países, especialmente los de tamaño medio o pequeño, porque el derrumbe de la globalización durante el período de entreguerras les impidió alcanzar una mayor especialización productiva (Temin, 2002). A partir de los años cincuenta, el impulso de una fuerte inversión y acumulación de capital que difundían el cambio técnico por el lado de la oferta se vio reforzado por el tirón de la demanda de nuevos bienes de consumo duraderos, lo que generó un círculo virtuoso de hipercrecimiento (figura 8).

Desniveles de productividad

En 1950, en Alemania un 24% de la fuerza de trabajo permanecía en la agricultura, cuando en Estados Unidos ya solo era agrícola el 5% del PIB (Broadberry, 1997, págs. 247-267).

Podemos repasar indistintamente esta combinación de fuerzas propulsoras desde cualquiera de los lados del círculo virtuoso representado en la figura 8. Por ejemplo, los rápidos incrementos de productividad se traducían en incrementos de la renta familiar disponible, merced, entre otras cosas, a una menor desigualdad y al pleno empleo sostenido por políticas económicas keynesianas, al aumento de los salarios reales y de la ocupación laboral femenina, o a la red de seguridad ofrecida por las coberturas sociales (es decir, el "salario social" de un sistema público de salud, sanidad o pensiones que liberaba capacidad de compra a los presupuestos de las familias con menores ingresos). El consumo adicional generado por este crecimiento de la renta familiar disponible también se vio reforzado por el gasto final del propio sector público y el crecimiento progresivo de las exportaciones, manteniendo en conjunto un fuerte tirón de la demanda. A su vez, el tirón de la demanda estimulaba una fuerte inversión en la ampliación de las capacidades productivas, sostenida por un entorno de buenas expectativas empresariales y la financiación adecuada de un sector bancario que después de la gran depresión había quedado sometido a una estrecha vigilancia pública para evitar que se repitiera la propensión a desviar el flujo de ahorro hacia colocaciones puramente especulativas (como la nacionalización de una parte de la banca en Francia en 1945, o la *Glass-Steagall Act* aprobada en Estados Unidos en 1933, que obligaba a mantener separados los bancos comerciales, basados en los depósitos del público, y los bancos de inversión, especializados en proyectos más arriesgados a largo plazo).

Entre aquel conjunto de factores, los había que eran puramente circunstanciales, como la recuperación de los destrozos de la guerra; otros, de carácter tecnológico y ambientales, como la barata energía fósil que impulsó la difusión de la segunda revolución industrial; otros, de tipo socioeconómico, como la "capacidad social de crecimiento" o la compresión de la desigualdad en la distribución de la renta; y otros, de tipo político, como la prioridad otorgada al pleno empleo por los enfoques más o menos keynesianos de la política económica. Cabe preguntarse, también, si las diferentes trayectorias de cada país o región tuvieron algo que ver en las diferentes combinaciones de aquellas fuerzas motrices o en su propia dotación de factores y posición de partida. Todo ello invita a hacer hincapié en la forma como se combinaron unas y otras; de hecho, el análisis interpretativo del crecimiento y la convergencia durante "la época dorada" se ha convertido en un tema clásico de controversia entre diferentes teorías y modelos económicos rivales.

A pesar de existir un cierto consenso en el que la totalidad o la mayoría de todos esos factores se combinaron para contribuir a acelerar el crecimiento económico durante los "veinte años gloriosos", sigue habiendo discrepancias entre las diversas teorías y modelos a la hora de especificar y medir su peso respectivo.



Hay consenso sobre la influencia que tuvieron en la época dorada los elementos circunstanciales, socioeconómicos y políticos, pero no sobre el peso relativo de cada uno de ellos.

Tampoco resulta claro explicar por qué ha habido hasta ahora épocas tan diferentes con varios ritmos de crecimiento económico, ni por qué la ruptura consumada con la fuerte aceleración habida durante "la época dorada" dio lugar después de 1973 a una tendencia de fondo hacia un crecimiento menor. En bastantes países de la OCDE, el ritmo de crecimiento durante los años ochenta y noventa del siglo XX todavía se mantuvo algo más alto que durante el período de 1870 a 1950 anterior a "la época dorada", pero no en todos los casos ni indefinidamente. Por ejemplo, en Dinamarca o el Reino Unido, y muy significativamente en Estados Unidos, el fin de "la época dorada" supuso el regreso a un ritmo de crecimiento similar al registrado en el período histórico precedente (Crafts y Mills, 1996, págs. 415-431).

En palabras de Nicholas Crafts y Gianni Toniolo:

"El proceso de convergencia no es en absoluto un fenómeno automático. [...] La mayoría de las explicaciones no son satisfactorias. Esto vale tanto para las que se formularon en los años 1960 como para las elaboradas más recientemente por la 'nueva teoría del crecimiento'. El énfasis en la pura mecánica del acercamiento (*catching-up*) también resulta inadecuado. Para poder dar cuenta de la excepcional rapidez y estabilidad del crecimiento económico durante los años 1950 y 1960 hay que tener presentes las circunstancias igualmente excepcionales, merced a las cuales un cierto número de factores que afectan al sistema productivo y a la estructura macroeconómica pudieron interactuar con unas disposiciones institucionales particularmente favorables tanto en la economía internacional como en el interior de cada país".

Crafts y Toniolo, "Postwar growth: an overview" (1996, págs. 1-37).

3.3. Crecimiento y cambio estructural

También hay que tener muy presente que cualquier economía que experimente un rápido crecimiento, como el de la "época dorada", **cambia necesariamente su propia composición**. Dicho de otro modo, el crecimiento económico a largo plazo nunca es homotético, siempre genera cambios estructurales al modificar las pautas de consumo de la población, provocar desplazamientos entre sectores económicos, modificar la estructura de la oferta y alterar la productividad de los factores. A su vez, dicho cambio estructural contribuye a estimular el crecimiento del producto, la productividad y la renta, especialmente cuando las demandas emergentes, los cambios sectoriales de ocupación, los flujos de inversión y el cambio técnico se trasladan de sectores de menor a mayor productividad. En definitiva, tal como sugiere la figura 8, el cambio estructural se produce a la vez en el lado de la oferta y en el de la demanda. Las pautas de consumo cambian por el aumento de la renta familiar disponible, que modifica las preferencias de los consumidores; y, al mismo tiempo, también por el cambio estructural de la oferta, impulsado por el incremento diferencial de la productividad en diferentes sectores y ramas de la economía, que modifica los precios relativos a favor de los sectores y bienes más productivos. Su efecto combinado acaba modificando la composición de la cesta de la compra de los consumidores, la estructura de la oferta y el mercado de trabajo. Cuando este cambio estructural permite una asignación más eficiente de los recursos, se convierte por sí mismo en una fuente de crecimiento económico.

De acuerdo con la ley de Engel⁴, la elasticidad-renta de la demanda es diferente en los diversos tipos de bienes. Es decir, al aumentar la renta, el consumo de bienes básicos tiende a saturarse, dado que la demanda de bienes que pasan a ser considerados "inferiores" deja de crecer o incluso puede reducirse en términos absolutos (como ocurre con el llamado efecto Giffen⁵ si se sustituyen por otros bienes considerados "superiores"). Esto es lo que sucedió durante "la época dorada": la demanda de bienes de primera necesidad, como los alimentos básicos, el combustible doméstico o la propia vivienda se abarataron, lo que liberó capacidad adquisitiva que las familias destinaron al consumo masivo de bienes considerados anteriormente de lujo, como automóviles, neveras, lavadoras, televisores u otros electrodomésticos. La demanda de este conjunto de "nuevos" bienes de consumo duraderos crecía entonces en una proporción superior al incremento de la renta familiar disponible. El resultado fue la difusión masiva del llamado *american way of life* desde Estados Unidos al conjunto de países de la OCDE.

⁽⁴⁾De acuerdo con esta ley, la elasticidad-renta de la demanda es diferente en los diversos tipos de bienes. Al aumentar la renta, el consumo de bienes básicos tiende a saturarse, dado que la demanda de bienes que pasan a ser considerados "inferiores" deja de crecer o incluso puede reducirse en términos absolutos.

⁽⁵⁾Efecto económico por el que la demanda de un producto de primera necesidad aumenta aunque su precio también lo haga.

Nada de esto habría sido posible si el aumento de la renta no hubiera estado sostenido por **un aumento sustancial de la productividad**. La fuerte inversión en nuevas instalaciones fabriles, maquinaria, equipamientos e infraestructuras comportó una rápida y masiva difusión de la segunda revolución tecnológica en los países de la OCDE, donde su despliegue había quedado paralizado por la gran depresión, el colapso de la primera globalización y la Segunda Guerra Mundial. Como cualquier otra difusión masiva de un gran bloque tecnológico y energético, no se trataba solo de los aumentos de productividad derivados de la sustitución de un número reducido de grandes máquinas o "inventos" por otros más productivos. El propio proceso de difusión tecnológica comporta una adaptación regional o sectorial a cada dotación de factores, así como un aprendizaje social del que se derivan otras pequeñas micro-innovaciones que mejoran la eficiencia técnica y la productividad económica de los diseños originales aplicados en cada caso (tabla 3).

Tabla 3. Ejemplos de mejora técnica de la productividad aprendiendo de la experiencia (1910-1978)

Ejemplo	Parámetro de mejora	Parámetro acumulado	Pendiente de la curva de aprendizaje	Período	Número de veces que se dobla el parámetro
Producción del Ford modelo T	Precio	Unidades de producción	86%	1910-1926	10
Montaje de avión	Personas-hora de trabajo directo por unidad	Unidades de producción	80%	1925-1957	3
Unidades de <i>cracking</i> catalítico del petróleo	Días empleados por mil millones de barriles	Días para producir 100 mil millones de barriles	90%	1946-1958	10
Coste unitario de los fluidos del <i>cracking</i>	Coste por mil millones de barriles	Coste por mil millones de barriles de capacidad	94% (80%)	1942-1958	5

Ejemplo	Parámetro de mejora	Parámetro acumulado	Pendiente de la curva de aprendizaje	Período	Número de veces que se dobla el parámetro
Mantenimiento del equipamiento de una planta generadora de electricidad	Tiempo medio para reemplazar un conjunto de partes durante la parada	Número de reemplazos	76%	por los alrededores de 1957	4
Personas-hora por barril en la industria del petróleo	Media directa de trabajadores-hora por barril refinado	Millones de barriles refinados en EE. UU.	84%	1860-1962	15
Generación de electricidad	1/1.000 \$ por kWh	Millones de kWh	95%	1910-1955	5
Producción de acero	Trabajadores-hora de trabajo directo por unidad producida	Unidades de producción	79%	1920-1955	3
Precios de los circuitos integrados	Precio medio por unidad	Unidades de producción	72%	1964-1972	10
Precios de los semiconductores de óxido metálico para circuitos integrados a gran escala (MOS/LSI)	Precio medio por unidad	Unidades de producción	80%	1970-1976	10
Precios de los relojes electrónicos digitales	Precio medio de venta a la industria	Unidades de producción	74%	1975-1978	4
Precios de las calculadoras portátiles	Precio medio de venta a la industria	Unidades de producción	74%	1975-1978	2
Precios de las células dinámicas RAM de semiconductores de óxido metálico (MOS dynamic RAM)	Precio medio de venta de la industria	Número de bits	68%	1973-1978	6

Fuente: R. U. Ayres y B. Warr (2009).

Tal como se puede ver en los ejemplos resumidos en la tabla 3, el despliegue masivo de un "paquete" de nuevas formas y fuentes de energía, nuevos materiales y nuevos productos, como los que integraron la segunda revolución tecnológica, comportaba una curva de aprendizaje que permitía ir mejorando la eficiencia mediante microinnovaciones, adaptaciones y sucesivas mejoras, que a su vez incrementaron la productividad mientras se alargaba el proceso de difusión técnica dentro del espacio económico. No obstante, cuando la gran mayoría de los procesos y productos que podían adoptar aquel conjunto de macroinnovaciones ya lo habían hecho y la sucesión de microinnovaciones habían acercado el rendimiento económico efectivo a la máxima eficiencia técnica posible, el proceso de difusión tecnológica entró entonces en una fase de agotamiento y los incrementos de productividad decayeron. Los mismos mecanismos pueden explicar que los incrementos de productividad fueran más grandes en los países o regiones que partían de una situación más

atrasada e incorporaban por primera vez las nuevas tecnologías, mientras que se mantenían más moderados en los países líderes que ya partían de una situación más cercana a la frontera tecnológica (tabla 4).

Tabla 4. Productividad del trabajo en varios países desarrollados (1870-1998)

PIB real por hora trabajada (en \$ GK de 1990)					
	1870	1913	1950	1973	1998
Gran Bretaña	2,6	4,3	7,0	13,4	25,9
Francia	1,4	2,9	5,1	15,6	30,6
Alemania	1,6	3,0	3,6	13,3	26,6
Italia	1,1	2,1	4,0	14,6	24,6
España	n.d.	n.d.	2,6	9,9	22,4
Estados Unidos	2,3	5,1	12,6	22,5	31,8
Japón	0,5	1,1	2,1	10,3	20,7

Tasa media de crecimiento anual acumulativo de la productividad del trabajo en cada período (crecimiento en porcentaje)				
	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1998
Gran Bretaña	1,23	1,32	2,85	2,68
Francia	1,73	1,54	5,01	2,72
Alemania	1,57	0,47	5,83	2,82
Italia	1,66	1,71	5,80	2,12
España	n.d.	n.d.	5,99	3,32
Estados Unidos	1,93	2,45	2,57	1,39
Japón	2,00	1,75	7,27	2,83

Fuente: Elaboración propia a partir de Angus Maddison (2002, pág. 351), y *The Conference Board Total Economy Database* (2011).

Las diferencias en el ritmo de aumento de la productividad entre países o regiones obedecían a mecanismos similares y tenían efectos parecidos a los del cambio estructural entre sectores económicos. Tal como ya hemos visto, al inicio de "la época dorada" el sector agrario había acumulado un mayor atraso relativo en términos de productividad del trabajo. Fue en este sector, y por lo tanto, también en las regiones o países todavía básicamente agrarios que dejaron de serlo, donde se experimentó el mayor incremento relativo de la productividad laboral con la rápida y masiva difusión de la llamada "**revolución verde**": la sustitución de semillas tradicionales por otras de mayor respuesta a los fertilizantes sintéticos y al riego, obtenidas generalmente por hibridación u otros procedimientos industriales patentados por grandes empresas multinacionales. El uso de estas semillas con fertilizantes y productos fitosanitarios – pesticidas, herbicidas, etc.–, generalmente vendidos en un solo paquete com-



La "revolución verde" permitió el monocultivo intensivo de los mejores suelos, eliminando las rotaciones de cultivo, el barbecho y la necesidad de mantener una cuidadosa integración entre los cultivos y la ganadería.

binado por la misma empresa, permitió el monocultivo intensivo de los mejores suelos, eliminando las rotaciones de cultivo, el barbecho y la necesidad de mantener una cuidadosa integración entre los cultivos y la ganadería. El ganado de trabajo fue sustituido por tractores, y el ganado de engorde pasó a criarse en granjas intensivas alimentadas con piensos foráneos (G. Federico, 2011).

Todos estos cambios han supuesto la **transformación territorial y socio-metabólica más grande experimentada jamás en la milenaria historia de la agricultura**, con efectos ambientales negativos de todo tipo que solo posteriormente han sido entendidos y estudiados. No obstante, la "revolución verde" generó a corto plazo un repentino aumento del rendimiento de los cultivos por unidad de superficie y unos incrementos todavía más espectaculares de la productividad del trabajo agrario. Como esto tenía lugar en un sector productor de bienes de elasticidad-renta más bien baja, el resultado fue una reducción de los precios agrícolas, la caída de la proporción del gasto alimentario en la renta familiar disponible y un trasvase de mano de obra del sector agrario a la industria o los servicios con productividades todavía más grandes o que ofrecían bienes de mayor elasticidad-renta (tabla 5).

Tabla 5. Aumento de la productividad del trabajo por sectores (1913-1987)

	Agroforestal y pesquero			Industria y construcción			Servicios		
	1913-50	1950-73	1973-87	1913-50	1950-73	1973-87	1913-50	1950-73	1973-87
Inglaterra	2,5	4,6	3,6	1,4	2,9	2,8	0,7	2,0	1,1
Francia	1,4	5,9	4,8	1,5	5,2	3,9	0,4	3,0	0,8
Alemania	-0,4	6,3	3,7	1,3	5,6	2,0	-0,2	2,8	2,0
Estados Unidos	1,6	5,4	2,4	1,5	2,2	1,1	1,0	1,4	0,2
Japón	0,3	7,3	1,9	2,4	9,5	3,9	0,3	4,0	2,2

Porcentaje de crecimiento anual acumulativo medio del valor añadido por trabajador en cada período.
Fuente: Angus Maddison (1991).

Este cambio estructural, derivado del desigual incremento de la productividad entre sectores y de las cantidades de los diferentes bienes demandadas por los consumidores, ha **reducido la población activa agraria de los países desarrollados hasta mínimos históricos**. También ha situado a los agricultores en una posición económica muy vulnerable por los márgenes de valor añadido cada vez más estrechos que les quedan, como consecuencia de los bajos precios de venta de sus productos y el creciente coste de los *inputs* que tienen que comprar fuera de la explotación. Debido a esta situación, y también a las características intrínsecas de una actividad económica que tiene que trabajar con los ciclos de la naturaleza, las explotaciones agrarias han seguido estando formadas en todo el mundo por diversas combinaciones de explotaciones familiares (*farmers* o "granjeros" volcados al mercado), grandes empresas espe-

cializadas (*agribusiness*) y también pequeñas unidades agrarias que buscan intervenir en los mercados con una lógica diferenciada propia (Van der Ploeg, 2010).

La otra cara de esta moneda ha sido, evidentemente, la generalización de la llamada "sociedad de consumo" entre los consumidores urbanos (y también la aparición de nuevas patologías alimentarias, como la crisis de las "vacas locas", la "peste aviar" y tantas otras). De absorber la mitad o más de la renta familiar disponible media, la compra de alimentos se había reducido hasta el 20% o menos a finales del siglo XX (Schor, 2004). Probablemente, una gran parte de la explicación de la época dorada en Europa, Japón y Australia radica en esto: la **superación de los desniveles de productividad intersectoriales** previamente acumulados fue uno de los principales responsables de la aceleración del crecimiento experimentado en los países de la OCDE entre 1950 y 1973, situándose entre el efecto eufórico inicial de una recuperación de posguerra que se agotó pronto y la reanudación de una tendencia de fondo a la convergencia condicional sostenida por la adopción más tardía de la segunda revolución tecnológica (Temin, 2002, págs. 3-22).

En las tablas 4 y 5 se observa que la historia fue un poco diferente en Estados Unidos. Antes de la Segunda Guerra Mundial, su economía ya había experimentado considerables y profundos cambios en su estructura productiva y laboral y había empezado a modificar sustancialmente sus pautas de consumo. Por ejemplo, la electricidad ya proporcionaba en 1929 un 79% de toda la fuerza motriz industrial (Devine, 1983, págs. 347-372). Los primeros grandes saltos adelante en productividad industrial se habían producido en los años veinte y treinta, mientras que los incrementos posteriores de la productividad total de los factores (PTF) fueron más pequeños y decrecientes (Field, 2007, págs. 43-58).

Los sectores de la economía de Estados Unidos que experimentaron mayores aumentos de productividad durante "la época dorada" serían los relacionados con las **grandes infraestructuras**: las redes de abastecimiento de agua, electricidad, gas natural o teléfono, y muy particularmente el drástico cambio producido en el sistema de transportes con la construcción de la red de autopistas y el sistema de contenedores trasladados tierra adentro por grandes camiones. Entre 1948 y 1973, la mano de obra ocupada en los ferrocarriles se redujo de un millón y medio a poco más de medio millón de trabajadores, mientras que el número de camioneros aumentaba de 655.000 a 1.303.000 (Field, 2007, págs. 63-90). No obstante, en el último cuarto del siglo XX las grandes redes de autopistas ya estaban construidas y los anteriores potenciales de aumento de productividad en transportes y comunicaciones se habían agotado. La época de absoluto dominio del automóvil y el camión había dejado un fuerte impacto social y ambiental negativo en la estructura de las ciudades y la organización del territorio, mientras que la propia revolución de los contenedores empezaba a favorecer una cierta recuperación del ferrocarril. Los grados de cobertura en las redes de abastecimiento de electricidad, teléfono, gas natural u otros servi-



Los sectores de la economía de Estados Unidos que experimentaron mayores aumentos de productividad durante "la época dorada" serían los más relacionados con las grandes infraestructuras.

cios también alcanzaron un techo, y el agotamiento de su potencial ayudó a ralentizar el incremento tendencial de la productividad en toda la economía de Estados Unidos (Fernald, 1999, págs. 619-638).

Dado el papel que parecen haber jugado las grandes infraestructuras durante la época dorada en Estados Unidos, cabría considerar que la posterior disminución de la productividad también podría haber estado relacionada con la caída del gasto público en grandes obras de carácter civil (y con la desviación hacia un gasto militar de dudosa o nula productividad económica durante los años de la segunda guerra fría de 1981 a 1989) (Aschauer, 1989, págs. 177-200). Pero ello no implica que se pudiera relanzar la economía simplemente invirtiendo más en el mismo tipo de obra pública o privatizando los servicios prestados en red. Lo que hacía falta era encontrar **nuevos potenciales de incremento de la productividad**.

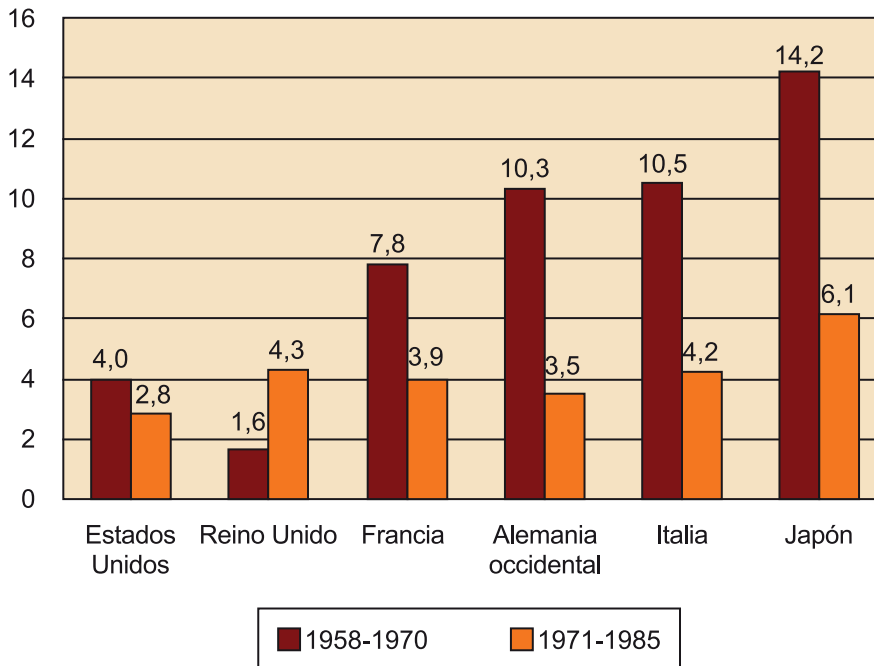
3.4. La difusión de la "sociedad de consumo" y otros factores moderadores del conflicto distributivo

En todas partes, el boom experimentado durante "la época dorada" por la compra masiva de nuevos bienes de consumo duradero producidos en grandes cadenas de montaje, como electrodomésticos y automóviles, y el despliegue de las nuevas redes de transportes y comunicaciones, se nutría de energía barata, alimentos baratos y materias primas baratas, combinadas con unos salarios reales cada vez más altos. Mientras la productividad del trabajo aumentara a un ritmo tan intenso, como lo estaba haciendo entonces, los incrementos de salarios que sostenían el tirón de la demanda podían absorberse dentro de la estructura de costes de las grandes empresas sin comprometer su rentabilidad ni reducir los márgenes de beneficio. No obstante, y a pesar del casi pleno empleo sostenido durante dos décadas, que estuvo acompañado del aumento de la fuerza contractual de los sindicatos en el nuevo marco de relaciones laborales marcadas por el predominio de la gran empresa fordista, hubo varios factores adicionales que ayudaron a **contener el aumento de la masa salarial** dentro de unos márgenes compatibles con las elevadas ganancias y la euforia inversora de la empresa privada (Marglin y Schor, 1990).

En primer lugar, la generación que había conocido la gran depresión y la Segunda Guerra Mundial vivió el pleno empleo y el aumento del consumo de masas como una bendición, manteniendo inicialmente unas expectativas moderadas. La **creciente incorporación de las mujeres en general**, y las mujeres casadas en particular, a un mercado de trabajo en el que partían de una gran discriminación en las remuneraciones también ayudó a ralentizar el crecimiento de la masa salarial. Igualmente lo hizo **el flujo de inmigrantes** que, procedentes inicialmente del sur de Europa y después de las antiguas colonias africanas y asiáticas, aumentaban las reservas de trabajo peor pagado en los países más desarrollados del continente europeo. La llegada creciente de población hispana jugó el mismo papel en Estados Unidos. Pero el factor que más limitó, en último término, las políticas fiscales expansivas de signo key-

nesiano, así como el alcance de las políticas redistributivas igualitarias del Estado del bienestar, fue la **política fiscal y monetaria mucho más restrictiva** aplicada en Estados Unidos durante las dos administraciones republicanas del presidente **Dwight D. Eisenhower** (1952-55 y 1956-60). El hecho de que Estados Unidos fuera el país hegemónico dentro del bloque occidental regido por el dólar impuso un tope a las políticas expansivas de los demás países de la OCDE (gráfico 5.14):

Figura 9. Tasa de crecimiento anual de la oferta monetaria real (% de Δ de MM-IPC, 1958-1985)



Fuente: Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor (1990, pág. 141).

Como republicano conservador que era, Eisenhower se mostró claramente contrario a la expansión del gasto público y al aumento de la oferta monetaria. Durante sus dos mandatos presidenciales, entre 1952 y 1960, aplicó la ortodoxia del presupuesto equilibrado y la contención de la política monetaria con tipos de interés altos. Eso mantuvo la economía de Estados Unidos más alejada del pleno empleo y contribuyó también a que tuviera un crecimiento menor que la mayoría de los países de la OCDE.

La política económica de Eisenhower

Vale la pena anotar que la política económica de Eisenhower era coherente: se oponía a la expansión del presupuesto público, tanto si se trataba de programas sociales como del gasto militar. A pesar de ser un general veterano de la Segunda Guerra Mundial, en su discurso de despedida televisado en 1960 advirtió a la ciudadanía de los peligros del complejo militar-industrial y de la amenaza que representaban para la democracia sus presiones sobre el Pentágono para aumentar las compras de armamento. Todos los presidentes republicanos posteriores a Eisenhower han empleado la retórica del "déficit cero", pero han dejado el déficit público de Estados Unidos en una cifra mucho más alta que la que encontraron al iniciar sus mandatos.

Como veremos en el módulo "La segunda globalización: de la estanflación de los años setenta a la gran recesión (1973-2012)", la contención de la política monetaria y fiscal de Eisenhower en los años cincuenta contribuyó –unida a un Estado del bienestar más antiguo pero más escuálido que el europeo– a generar un creciente descontento que en los años sesenta se manifestó en una **fuerte explosión de protestas sociales**. Aquella oleada de movilizaciones ciudadanas protagonizadas por los trabajadores, la población negra discriminada, la segunda oleada de movimientos feministas y los jóvenes estudiantes de clase media que habían nacido y crecido durante los años de prosperidad, se produjo en el preciso momento en que empezaba a disminuir el incremento de productividad. Llevó a la presidencia de Estados Unidos a los demócratas John F. Kennedy (1961-63) y Lyndon B. Johnson (1963-1969), que pusieron en marcha políticas macroeconómicas algo menos restrictivas, especialmente en el ámbito del gasto público, hasta que la llegada de la **estanflación** con las crisis del petróleo de 1973 y 1978 propició un fuerte viraje neoliberal. Un ingrediente clave de aquel golpe de timón serían las políticas monetarias, otra vez mucho más restrictivas, que se impusieron por todas partes a partir de 1980-81. De esta forma, el cambio de rumbo hacia la dura contención monetaria que reflejan los datos de la figura 9 dejó definitivamente atrás "la época dorada".



La contención de la política monetaria y fiscal de Eisenhower en los años cincuenta contribuyó a generar un descontento creciente que en los años sesenta se manifestó en una fuerte explosión de protestas sociales.

4. El bloque de países del Este después de 1945

4.1. Extensión y crecimiento del modelo estalinista de planificación (1950-1973)

La extensión del socialismo de Estado en el conjunto de países incluidos en 1945-49 en el bloque del Este en la etapa final de la Segunda Guerra Mundial, en virtud de los acuerdos de Yalta y Potsdam, no reprodujo de forma inmediata el mismo modelo erigido por Stalin en la URSS. En un primer momento, la victoria contra el nazismo había despertado grandes esperanzas democráticas por todas partes, tanto en el Oeste como en el Este. La convivencia vivida en la resistencia contra el nazismo entre muchos comunistas y otras fuerzas democráticas propició en varios países de Europa oriental la **formación inicial de gobiernos pluripartidistas** que se proponían convocar elecciones libres. Pero con el estallido de la guerra fría entre los antiguos aliados en 1947-49, **Stalin** acabó imponiendo su propio modelo dictatorial en todo el bloque del Este con una nueva oleada de terror político, dirigida en muchos casos contra los propios comunistas veteranos de la resistencia.

Ese comportamiento de la URSS como gran potencia, que imponía su voluntad a los demás países sometidos a la lógica bipolar de la guerra fría, originó algunas disensiones dentro del bloque del Este. En 1948-49, la Yugoslavia dirigida por **Josip Broz "Tito"** (1892-1980) desafió a Stalin manteniendo un **modelo peculiar de autogestión económica** de las empresas, que pasaron a ser propiedad de sus trabajadores, y de un campesinado que preservó la propiedad de la tierra, combinando la planificación con el mercado. Como veremos más adelante, Tito optó por el movimiento de los países no alineados del llamado "Tercer Mundo". A partir de entonces, la URSS reprimió sin contemplaciones cualquier nueva disidencia en el resto de los países del bloque del Este e impuso la estatalización completa de la economía, incluida la colectivización agraria, excepto en Polonia, donde el 85% de la tierra permaneció en manos campesinas, que también mantuvieron la representación de un partido campesino tutelado por el partido comunista oficial. El **triunfo de Mao Zedong en la guerra civil china** y la fundación de la República Popular China en 1949, junto con la victoria comunista sobre los ocupantes japoneses en **Corea del Norte**, ampliaron todavía más el "Segundo Mundo", oficialmente denominado de "socialismo real". En 1954 se añadió Vietnam y en 1959, Cuba.

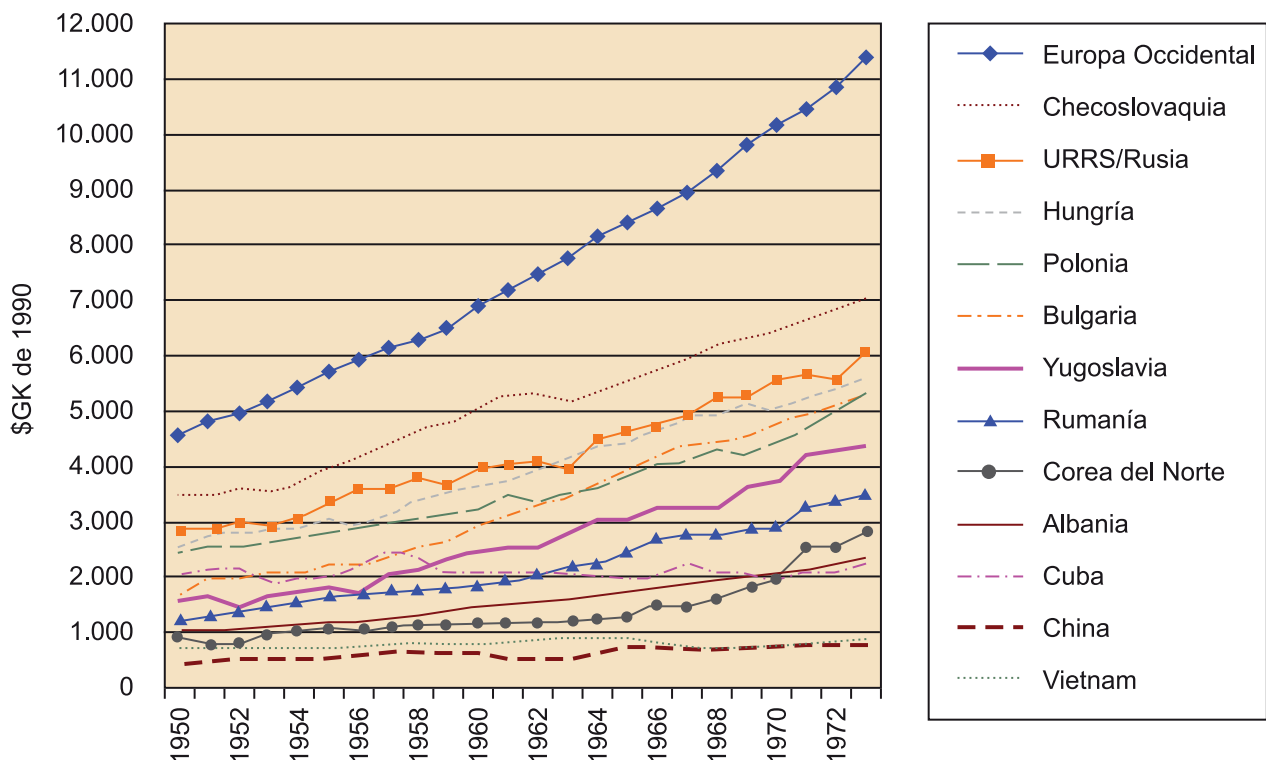
Como ya había ocurrido durante el primer "salto adelante" de la URSS estalinista, la mayoría de aquellos países experimentaron entre 1950 y 1973 importantes tasas de crecimiento del PIB real por habitante. Ciertamente, no fueron lo suficientemente elevadas como para permitir una clara convergencia económica con Europa occidental y las Nuevas Europas (figura 10). Pero fue un



La URSS impuso por la fuerza el "socialismo real" en el bloque del Este.

ritmo de crecimiento bastante notable: mientras la renta per cápita crecía al 4% anual de media en toda Europa occidental, en la URSS lo hacía al 3,3%, en Checoslovaquia al 3,1%, en Hungría y Albania al 3,6%, en Yugoslavia al 4,6%, en Rumanía al 4,8% y en Corea del Norte al 5,3%. La economía china solo creció un 2,8% anual, pero era todavía un ritmo un poco superior al de toda América Latina (2,6%) o el Reino Unido y Estados Unidos (2,4%) en los mismos años. Vietnam estuvo en guerra durante casi todo el período y solo creció un 1% anual, mientras que la economía cubana permanecía estanca. No obstante, la figura 10 permite observar también que el impulso inicial de la reconstrucción posbélica tendió más a ralentizarse que a acelerarse en la mayoría de los países del bloque del Este, justamente durante los años de hipercrecimiento en el mundo occidental que se acabarían conociendo como los de la época dorada.

Figura 10. Crecimiento económico de los países del bloque del Este y Europa occidental durante la época dorada (1950-1975)



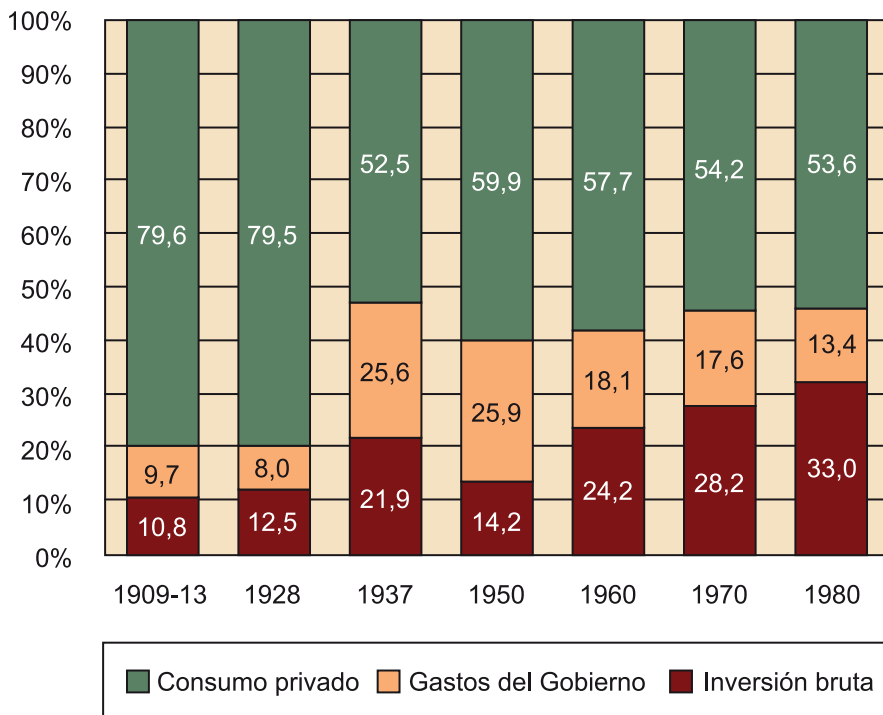
Fuente: Elaboración propia a partir de Angus Maddison.

Para entender esta peculiar trayectoria hay que analizar el **funcionamiento de la economía estatalmente planificada** de aquellos países. Ya hemos visto cómo el modelo estalinista de planificación había sido construido con el objetivo "de atrapar y superar" la capacidad económica de los países capitalistas más desarrollados.

La **estatalización de la economía** permitía concentrar todo el excedente en los órganos de planificación y centralizar las decisiones de inversión para dirigirlas a los sectores considerados prioritarios.

Esto también hacía posible mantener comprimido durante mucho tiempo el consumo privado interior, para llevar a cabo un esfuerzo inversor muy alto. En 1950 la inversión representaba un 14% del producto nacional de la URSS, pero en 1980 había aumentado hasta el 33% mientras que el consumo privado se mantenía comprimido en el 54% de la renta. A modo de comparación, en 1980 dos tercios de la renta de Estados Unidos se destinaban al consumo privado y solo un 18% a la inversión. El gasto estrictamente gubernamental de la URSS era, en cambio, más parecido al de Estados Unidos (17%) que a la media de Europa occidental (21%) en 1980 (figura 11).

Figura 11. Inversión, consumo privado y gasto público en Rusia y la Unión Soviética (1909-1980)



Fuente: Elaboración propia a partir de Paul R. Gregory (1982, págs. 127-128) para los años 1909-1913; para 1928 y 1937, Angus Maddison, (1971, pág. 127); y para 1950 en adelante, Gur Ofer (1987, págs. 1767-1833).

Eso ayuda a entender que aquellas economías pudieran aumentar su stock de capital con una rapidez inusitada, movilizando unos inmensos recursos de trabajo humano y materias primas que hasta entonces habían permanecido infrutilizados. Aparentemente, se trataba de una máquina perfecta para acelerar el crecimiento económico. Aunque parezca extraño, visto desde ahora, los gobiernos de Estados Unidos habían estado bastante preocupados por el crecimiento económico de la superpotencia rival.

La pregunta que entonces se hacían muchos expertos era esta: "¿cómo puede la URSS crecer tan rápido?" (Maddison, 1971). Empleando un modelo originariamente propuesto en 1928 por el economista ruso G. A. Feldman, que participó en la elaboración del primer plan quinquenal, y posteriormente desarrollado por el estadístico indio Prasanta Chandra Mahalanobis (1873-1972), que consideraba el capital como único factor limitante en una economía atrasada y cerrada, en la que el trabajo humano y los recursos naturales eran sobreabundantes, Robert Allen ha contrastado recientemente el crecimiento efectivo de



Estos eran los años en los que la Unión Soviética logró una posición líder en la carrera del espacio con el lanzamiento del primer satélite Sputnik en 1957, o el primer vuelo tripulado por Yuri Gagarin al espacio exterior en 1961.

la economía soviética con el que se habría producido sin la revolución rusa de 1917, o si la economía mixta de la NEP de los años veinte hubiera podido continuar.

El resultado de la simulación con el modelo Feldman-Mahalanobis⁶ es que la economía de la URSS habría crecido a un ritmo más pausado con la NEP, pero todavía más alto que en un contexto capitalista, donde la inversión de capital se habría limitado a emplear solo la cantidad de factores que fueran rentables para los inversores privados y, por lo tanto, habría dejado el resto en situación de paro. Dicho de otro modo, la maquinaria económica estatalizada construida por Stalin era la que podía conseguir en menos tiempo una ocupación total más intensa de los recursos existentes para crecer (Allen, 2003, pág. 153-186).

⁽⁶⁾En este modelo, el centro está en la importancia que tiene la inversión en bienes de consumo doméstico. Sin embargo, para conseguir esta capacidad de producción tiene que existir la necesidad de producción de bienes de capital. Si esta es suficientemente importante, expandirá a largo plazo la capacidad de producción de bienes de consumo.

No obstante, si disponían de una capacidad tan grande de aumentar rápidamente el stock de capital, ¿cómo es posible que el crecimiento del PIB real por habitante no lograra tasas todavía más altas, hasta permitir una completa convergencia del bloque del Este con los países capitalistas a los que querían "atrapar"? La respuesta tiene que ver con las ineficiencias y errores de aquella forma despótica de planificación, que podía caer fácilmente en la trampa "de invertir por invertir" (Gershenkron, 1962; Nove, 2003). La planificación estatal construida por Stalin padecía tres carencias fundamentales. En primer lugar, los planificadores sufrían una carencia crónica de información adecuada. Todas las decisiones se habían centralizado en unos órganos de planificación que, no obstante, solo podían obtener la información requerida de sus subordinados a través de unos canales burocráticos demasiado largos y costosos. Las decisiones se tenían que tomar mucho antes de que toda la información llegara a tiempo de abajo arriba para se pudiera procesarla debidamente y depurarla de errores. El problema de la información estaba estrechamente relacionado con un segundo rasgo estructural de aquella planificación central: la carencia de incentivos económicos adecuados.

La carencia de información y de incentivos tenía el mismo origen: la **supresión de los mercados**. Este problema ya había sido anticipado por economistas ultraliberales, como Ludwig von Mises (1881-1973) y Friedrich von Hayek (1899-1992), en un famoso debate sobre si la planificación socialista podría funcionar o no (Von Hayek, 2003). La mayoría de los economistas partidarios del socialismo, como Oskar Lange (1904-1965), respondieron a sus colegas liberales que una economía socialista planificaría de una manera parecida a como lo hace una empresa capitalista: probando y rectificando por ensayo y error, a partir de la información obtenida de los mercados (Lange, 1984). Ello implicaba que, para planificar bien, había que tener mercados que proporcionaran la información y los incentivos adecuados. Pero Stalin suprimió los mercados al poner fin a la economía mixta de la NEP entre 1928 y 1936. El propio Oskar Lange caracterizó aquel peculiar socialismo estalinista como "un tipo de economía de guerra *sui generis*" (Lange, 1958).

La identificación estalinista del socialismo con la **estatalización** comportaba el error de creer que los mercados son incompatibles con la planificación, y la planificación con los mercados.

Pero en los mercados no solo interactúan individuos, también hay empresas de todo tipo –privadas o públicas, familiares, sociedades anónimas, multinacionales, cooperativas, autogestionarias, etc.– que se organizan generalmente de forma jerárquica, o en ocasiones también democráticamente. La facturación de las grandes empresas multinacionales iguala actualmente el PIB de bastantes países, y en su interior no rige el mercado sino una planificación jerárquicamente organizada.

Ronald Coase

¿Por qué su planificación funciona mucho mejor que en la URSS? El premio Nobel de Economía Ronald Coase ha explicado que las empresas existen como formas de organización económica fuera del mercado para reducir los costes de transacción –es decir, justamente lo que cuesta reunir la información, coordinar las decisiones, negociar los contratos y hacerlos cumplir. Si los costes de transacción no alcanzan un nivel bastante bajo, los mercados no pueden funcionar (Coase, 1994). Así pues, las empresas planifican sirviéndose de la información que les proporcionan los mercados, y reaccionan a dicha información respondiendo a la estructura de incentivos que genera el propio mercado.

En ausencia de mercados, ¿cómo se planificaba ese tipo de "socialismo real" estatalizado? A la hora de establecer los objetivos del plan quinquenal y asignar los recursos disponibles, los órganos de planificación tenían que basarse en **estimaciones poco elaboradas** obtenidas de ejercicios anteriores. Además, la información generada por las empresas estatales sobre el stock de productos o materias primas, así como sobre las necesidades de factores de producción –maquinaria, mano de obra, energía y materias primas–, era a menudo incorrecta porque los directores buscaban prevenir futuras escaseces o sanciones por incumplimiento del plan quinquenal escondiendo remanentes y pidiendo más factores de la cuenta. En conjunto, estas ineficiencias en cadena acababan proviniendo del hecho de que las decisiones económicas se tomaban en una situación donde las restricciones presupuestarias eran siempre muy laxas (*soft budget*) (Kornai, 1992). El resultado era un **gran derroche de todo tipo de factores, una baja productividad y una deficiente calidad de los productos**. La carencia de mercados genuinos no permitía corregirlo ajustando la producción a la demanda de los consumidores y a la oferta de factores realmente disponibles.

En consecuencia, los órganos de planificación central tendían a funcionar proyectando el pasado hacia el futuro. El círculo vicioso que se establecía entre unas empresas sin estímulos eficientes y unos órganos de planificación sin información adecuada les llevaba a tomar decisiones conservadoras. De ahí se derivaba una tercera característica estructural de la economía de planificación estatalizada, que acabaría siendo la más importante: su incapacidad para adaptarse al cambio estructural de la propia economía. Todo ello implicaba que, mientras el stock de capital crecía de forma acelerada, las demandas de



Las ineficiencias del sistema de planificación provocaban un derroche de todo tipo de factores, una baja productividad, y una deficiente calidad de los productos.

Planes quinquenales

Si un plan fijaba los objetivos de producción de un tren de laminado en toneladas de plancha metálica, resultaba más fácil cumplirlo si se producían chapas de mucho grosor. Las empresas que necesitaban planchas delgadas no encontraban ninguna, y para cumplir el plan acababan fabricando máquinas, vehículos o electrodomésticos con planchas demasiado gruesas.

los consumidores seguían estando insatisfechas y la productividad permanecía a un nivel muy inferior al que correspondería por el nivel científico y el grado de acumulación de capital alcanzado. En resumen, había una gran máquina económica planificada para lograr el máximo crecimiento económico, que solo conseguía crecer a trancas y barrancas.

La dictadura de Stalin suplió la ausencia de incentivos económicos o información adecuada con una "**política de torniquete**": exigir siempre objetivos imposibles y purgar de vez en cuando la propia cadena burocrática de mando culpándola del fracaso por no lograrlos (Lewin, 1985).

El ejercicio de un poder dictatorial omnímoto acabó entrelazándose con la forma de impulsar el crecimiento económico desde la planificación estatal. El principio de evitar represalias y "gustar siempre al jefe" llevaba a los directores de empresa a hacer todo lo posible para cumplir el plan quinquenal sobre el papel, aunque fuera a expensas de la eficiencia o la racionalidad económica más elementales.

4.2. La crisis de legitimación del modelo soviético y la quiebra de las reformas (1956-1968)

Incluso una dictadura tan despiadada como la de Stalin necesitaba algún mecanismo de legitimación que mantuviera la obediencia o la pasividad de la mayoría de la gente. Con los asesinatos de Nikolai Bukharin (1888-1938) y Lev Trotski (1877-1940), y después del exterminio de toda la vieja guardia bolchevique con el gran terror de los años treinta, el régimen estalinista había sustituido el objetivo de una revolución socialista por el **logro de una revolución industrial** que permitiera acercarse a los países capitalistas por una vía diferente. Su legitimación radicaba en conseguirlo, pero si lo conseguía, también pondría en marcha cambios estructurales en la economía y la sociedad que podían erosionarla más adelante. La figura 11 nos indica que lo consiguió, pero solo a medias.

Mientras se daban los primeros pasos de la industrialización, cuando se trataba de construir ferrocarriles, redes eléctricas y grandes complejos siderúrgicos, los errores de la planificación centralizada o la insatisfacción de los consumidores no eran todavía muy graves. Al fin y al cabo, también en los países capitalistas muchos de esos sectores han estado planificados. Los análisis de Robert Allen han confirmado que, a pesar de los problemas de información o de incentivos de la economía estatalizada, mientras el trabajo siguió siendo sobreabundante y los recursos naturales muy baratos, incluso una forma de planificación tan chapucera como aquella pudo funcionar sorprendentemente bien. La productividad total de los factores se había multiplicado dos veces y media entre los años treinta y mediados de los años setenta del siglo XX, cuando la Unión

Socialismo real

Cuando un joven entusiasta le preguntó por los avances del "socialismo real" en su país, el economista polaco Michal Kalecki (1899-1970) le respondió irónicamente: "En efecto, mi país ha abolido el capitalismo. Ahora solo nos falta abolir también el feudalismo...". Una burocracia omnipresente pretendía controlarlo todo, sin conseguirlo nunca (Scott, 1998).

Soviética entró en una fase de creciente estancamiento que estudiaremos con más detalle en el módulo "La segunda globalización: de la estanflación de los años setenta a la gran recesión (1973-2012)" (tabla 6).

Tabla 6. Tasas de crecimiento anual acumulativo de los factores, el producto y la productividad de la economía de la URSS (1928-1985; porcentaje de crecimiento)

	1928-40	1950-60	1960-70	1970-75	1975-80	1980-85
PIB	5,8	5,7	5,2	3,7	2,6	2,0
Trabajo	3,3	1,2	1,7	1,7	1,2	0,7
Capital	9,0	9,5	8,0	7,9	6,8	6,3
Tierra	1,6	3,3	0,2	1,0	-0,1	-0,1
Todos los factores	4,0	4,0	3,7	3,7	3,0	2,5
Productividad	1,7	1,6	1,5	0,0	-0,4	-0,5

Fuente: Robert C. Allen (2003, pág. 190).

Ante los datos de la tabla 6, la pregunta vuelve a ser la contraria: ¿cómo pudo crecer tanto la Unión Soviética, y durante tanto tiempo, a pesar de las distorsiones económicas que implicaban sus graves fallos de origen? Irónicamente, la explicación propuesta por el historiador económico Robert Allen radica justamente en las laxas restricciones presupuestarias (*soft budgets*) con las que se tomaban las decisiones de inversión. La clave del rápido crecimiento económico de una economía estatalizada como la soviética era el **grado de ocupación** que se podía lograr acelerando la migración campo-ciudad –contando también con el terror de la colectivización forzosa– y dando empleo en la industria a las inmensas reservas de trabajo movilizadas. En una situación capitalista, en la que las decisiones las tomaran inversores privados sometidos a una restricción presupuestaria estricta, la inversión de capital habría sido sin duda más "eficiente", pero también bastante menor.

Si el análisis de Robert Allen es correcto, la ventaja de disfrutar de una **restricción presupuestaria laxa** solo podía durar mientras el capital se mantuviera como principal factor limitante. A partir del momento en que tanto el trabajo como los recursos naturales dejaran de ser sobreabundantes, las distorsiones económicas generadas por los problemas de información, incentivos y eficiencia en la asignación de recursos pasarían a un primer plano y comprometerían la continuidad del propio crecimiento (Allen, 2003, págs. 189-211).

Eso es lo que ocurrió de 1970 en adelante. A medida que se lograban los primeros grandes objetivos y que el excedente inicial de trabajo o recursos naturales sin ocupación empezaba a disminuir, una característica del sistema de planificación fue la tendencia a seguir invirtiendo en las viejas industrias y las antiguas plantas en lugar de abrir otras nuevas. Tal como se observa en la tabla 6, la inversión de capital se mantuvo muy alta a pesar de que la productividad dejó de aumentar o incluso empezó a disminuir. En lugar del cambio estructural que requería su economía, los planificadores siguieron invirtiendo en el tejido productivo existente, lo que condujo a la Unión Soviética a la parálisis económica.

El estancamiento económico volvía a hacer patente que el modelo estalinista había eliminado los dos requisitos fundamentales para una planificación económica eficiente: la **existencia de mercados** y los **procedimientos democráticos** para resolver todo lo que los mercados son incapaces de ofrecer.

De esta forma, se había privado también de los mecanismos que habrían permitido superar las disfunciones económicas, sociales y ambientales del propio sistema de planificación. A medida que las necesidades básicas empezaban a estar cubiertas, la gente pedía otras cosas. Para poder ofrecérselas, hacía falta un cambio estructural, ya que la insatisfacción de los consumidores en un "mercado de vendedores"⁷ era cada vez más evidente. En definitiva, en el sistema de planificación estalinista no existía el mecanismo individual de "entrada y salida" propio de los mercados, ni tampoco se permitía que una "voz" pública expresara colectivamente el malestar existente. Esta combinación tenía que conducir tarde o temprano a una profunda crisis de legitimación (Hirschman, 1977).

Para solucionar esos problemas estructurales hacían falta reformas profundas, pero estas tropezaban con una característica capital del sistema de partido fusionado con el propio Estado: no había espacio para una verdadera discusión pública. Como ha explicado el historiador Moshe Lewin, el sistema "unipartidista" se convirtió en un sistema "sin partido" ni política, al haber sustituido el debate por la mera administración de un gigantesco aparato que finalmente nadie controlaba (Lewin, 2005, págs. 433-437). Mientras vivió, Stalin intentó mantener el control mediante el ejercicio del terror y las purgas sistemáticas. En los treinta y tres años que van de 1921 hasta su muerte en 1953 fueron detenidas por razones más o menos políticas unos cuatro millones de personas. Unas ochocientas mil fueron formalmente condenadas a muerte, y más de dos millones y medio fueron encerradas en campos de prisioneros (*gulags*) de los que más de un millón y medio nunca volvieron. En total murieron entre dos y dos millones y medio de personas, víctimas directamente del terror estalinista (Arch y Naumov, 2001, págs. 473-478). En el momento más álgido de 1937-38 aquella feroz represión había llegado a afectar a un 7% de toda la población

Colapso económico de la Unión Soviética

Los resultados de este análisis son muy relevantes para el viejo debate antes aludido sobre la planificación socialista. Según Robert Allen, a pesar de todas las carencias originarias del modelo de planificación estalinista, el colapso económico de la Unión Soviética se produjo por errores en la toma de decisiones de los planificadores y reformadores que se habrían podido evitar. También jugaron un papel importante el coste de la carrera de armamentos impulsada por la guerra fría y el agotamiento de los recursos minerales y energéticos más accesibles en los lugares de localización de la industria pesada tradicional (Allen, 2003, pág. 193).

⁽⁷⁾El mercado se rige por la oferta y no hay respuesta a las posibles variaciones de la demanda. Para el caso de la URSS y las economías de planificación centralizada, la producción estaba determinada por el **planificador**, no por los estímulos del mercado.



El sistema de planificación estalinista entraría en crisis a partir de los años setenta debido a la carencia de mecanismos de mercado y de medios de expresión de la voz pública.

de la URSS. Después fue disminuyendo de intensidad, pero la arbitrariedad del régimen estalinista nunca desapareció del todo. Ni los propios burócratas podían sentirse seguros del todo en su posición de mando.

Esto ayuda a entender por qué la lucha por el poder después de la muerte de Stalin se resolvió finalmente con la "**desestalinización**" de Nikita Khrushchev, que gobernó la Unión Soviética de 1953 a 1964. La propia burocracia quería normalizar el régimen y resolver algunas de las disfunciones más llamativas. Los peores crímenes de Stalin fueron denunciados públicamente en el vigésimo congreso del PCUS de 1956, pero no todos. Se cerraron los *gulags*, y la represión política se hizo mucho más selectiva. Con una burocracia más segura en su posición de poder, desapareció la presión del "torniquete" estalinista sin que fuera sustituida por otros incentivos económicos ni por controles democráticos. Para dinamizar la economía, Khrushchev intentó **descentralizar la planificación**, dando más autonomía a las regiones y a las empresas industriales. Pero sin mercados ni democracia, los resultados aumentaron el caos y la corrupción, en lugar de mejorar la eficiencia.

Aquella tímida "desestalinización" oficial desató rápidamente nuevas disidencias dentro del bloque del Este, especialmente en países con un nivel de industrialización y urbanización más alto, donde la rigidez del sistema se hacía más patente. En 1953, el primer ministro de Hungría Imre Nagy (1896-1958) dio libertad a los campesinos para abandonar las granjas colectivizadas forzadamente, hasta que el sector más ortodoxo del régimen lo obligó a dimitir en 1955. Pero el regreso de los dirigentes estalinistas al Gobierno de Hungría provocó en 1956 una gran revuelta popular que contó con el apoyo de la mayoría del propio Partido Comunista. Nagy volvió al Gobierno prometiendo elecciones libres y una economía mixta: es decir, recuperando el programa originario de la resistencia contra el nazismo en 1945, que había sido barrido rápidamente por las tropas soviéticas. Solo la policía política se opuso a aquel primer intento de comunismo democrático, que fue ahogado en sangre por la invasión militar de la URSS. Las Naciones Unidas no respondieron a la demanda de ayuda de Nagy, que fue ejecutado en 1958. Fue toda una lección de guerra fría: la "soberanía limitada" marcaba los límites de cualquier intento de reforma dentro del bloque militar del Pacto de Varsovia.

En Polonia estalló en 1956 una revuelta obrera en Poznan, y la "desestalinización" permitió que fuera nombrado primer ministro un antiguo comunista represaliado: Władysław Gomułka (1905-1982). La tensión con la URSS subió de tono y, para evitar una invasión, Gomułka optó por moderar sus objetivos garantizando la fidelidad al Pacto de Varsovia. En los inicios de su mandato todavía intentó aplicar algunas reformas económicas, especialmente en el sector agrario, pero siempre manteniéndose dentro de los límites impuestos por la ortodoxia soviética. Con los años, abandonó cualquier reformismo. En 1968 participó en la invasión de Checoslovaquia junto a las tropas rusas, y en 1970 tuvo que dimitir después de reprimir violentamente un nuevo esta-



La etapa de Brezhnev al frente de la Unión Soviética se caracterizó por el cierre ideológico, la represión de los disidentes, la corrupción creciente y un progresivo estancamiento económico.

llido de huelgas en Polonia. Después del aplastamiento de la revuelta de 1956, algunos comunistas húngaros también trataron de seguir una vía pragmática parecida a la polaca, con objetivos y resultados muy limitados.

En la República Democrática Alemana (RDA) ya se habían producido en 1953 importantes huelgas de los trabajadores, que fueron reprimidas con la intervención del ejército soviético. Ante la imposibilidad de cambiar las cosas, y aprovechando la división de Berlín, de 1949 a 1961 abandonaron la RDA unos 2,7 millones de ciudadanos alemanes: el 17% de toda la población. Para cortar aquella salida masiva se erigió el Muro de Berlín en el año 1961. Finalmente, en 1964, un golpe de Estado de los sectores más ortodoxos del PCUS obligó a Nikita Khrushchev a dimitir e instauró en el poder a Leonid Brezhnev, un miembro de la burocracia estrechamente ligado al aparato armamentista. La larga etapa de Brezhnev al frente de la Unión Soviética, de 1964 a 1982, se caracterizó por el **cierre ideológico**, la **represión de los disidentes**, la **corrupción creciente** y un **progresivo estancamiento económico** que analizaremos en el módulo "La segunda globalización: de la estanflación de los años setenta a la gran recesión (1973-2012)".

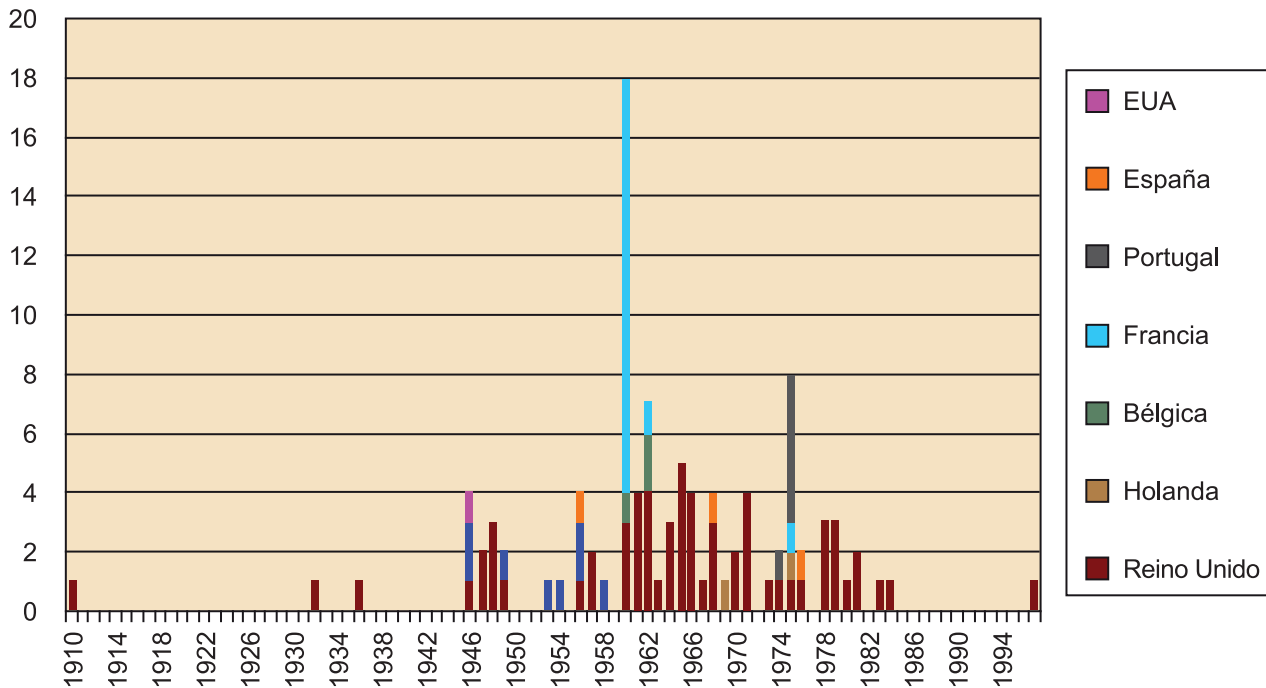
5. La descolonización después de 1945: persistencia del subdesarrollo y aumento de la desigualdad entre países

La Segunda Guerra Mundial constituyó otro giro decisivo para las fuerzas que luchaban contra el colonialismo. Demostró que las metrópolis del hombre blanco también podían ser derrotadas, y la resistencia antifascista europea les enseñó cómo organizarse en guerrillas para vencer a un enemigo aparentemente más poderoso. La esperanza democrática, avivada por la victoria aliada, y la propia carta de fundación de las Naciones Unidas, que proclamaba el derecho a la autodeterminación, contribuyeron a la victoria de los movimientos de liberación nacional en las antiguas colonias. Pero, tal como ocurrió en el interior de los países de la OCDE, una parte de aquellas esperanzas se marchitó pronto bajo la losa de la guerra fría.

Contando verdaderos grandes estados, pequeños estados insulares y microestados, entre 1910 y 1997 han sido reconocidos 102 nuevos países independientes, en los que millones de personas han dejado de estar sometidas al dominio colonial.

De estos, un total de 99 Estados se han hecho independientes después de 1945 (figura 12). Dado que, actualmente, las Naciones Unidas reconocen hasta 192 Estados, ello quiere decir que más de la mitad de los actuales países tienen poco más de medio siglo de vida como entidades independientes. No es una cuestión menor, especialmente si tenemos en cuenta la constatación histórica de que, para hacer viable un proceso de desarrollo y convergencia económica, la importancia de un Estado fuerte y eficiente es inversamente proporcional al atraso de un país (Gershenkron, 1968; Chang, 2004).

Figura 12. Países que se hicieron independientes de las metrópolis coloniales (1910-1997)



Fuente: Elaboración propia.

Para superar el atraso de partida y poner en marcha un proceso de desarrollo económico y social que había de competir con los países avanzados en desigualdad de condiciones, las políticas públicas tenían que jugar un papel muy importante, invirtiendo en infraestructuras básicas, en educación y sanidad y garantizando unas reglas del juego transparentes y equitativas. Pero debido a la propia pobreza inicial y a las fuertes desigualdades internas existentes en los países recientemente descolonizados, los Estados contaban con pocos recursos y, a menudo, se convirtieron en un instrumento corrupto y represor en manos de oligarquías internas o de agentes inversores externos que buscaban enriquecerse rápidamente a costa de lo que fuera. La debilidad de la sociedad civil y del Estado también fue aprovechada por organismos internacionales al servicio de grandes grupos de presión económicos que imponían sus prioridades. La política de bloques practicada durante la guerra fría se sirvió de las divisiones y conflictos locales, agravando la debilidad del Estado en los países del Sur con un intervencionismo político –y a menudo también militar– que los convertía en peones en el tablero de juego de las grandes potencias.

Debido a todas las "trampas de la pobreza", en bastantes casos heredadas del período colonial y en otros muchos nuevamente avivadas por inversores sin escrúpulos dedicados a extraer a bajos precios sus riquezas naturales, durante el siguiente medio siglo el balance de la descolonización en términos de crecimiento económico y desarrollo humano no fue el que se esperaba cuando, por ejemplo, en 1955 se fundó el Movimiento de Países No Alineados en la Conferencia de Bandung (Indonesia). Mientras los países de Europa occiden-



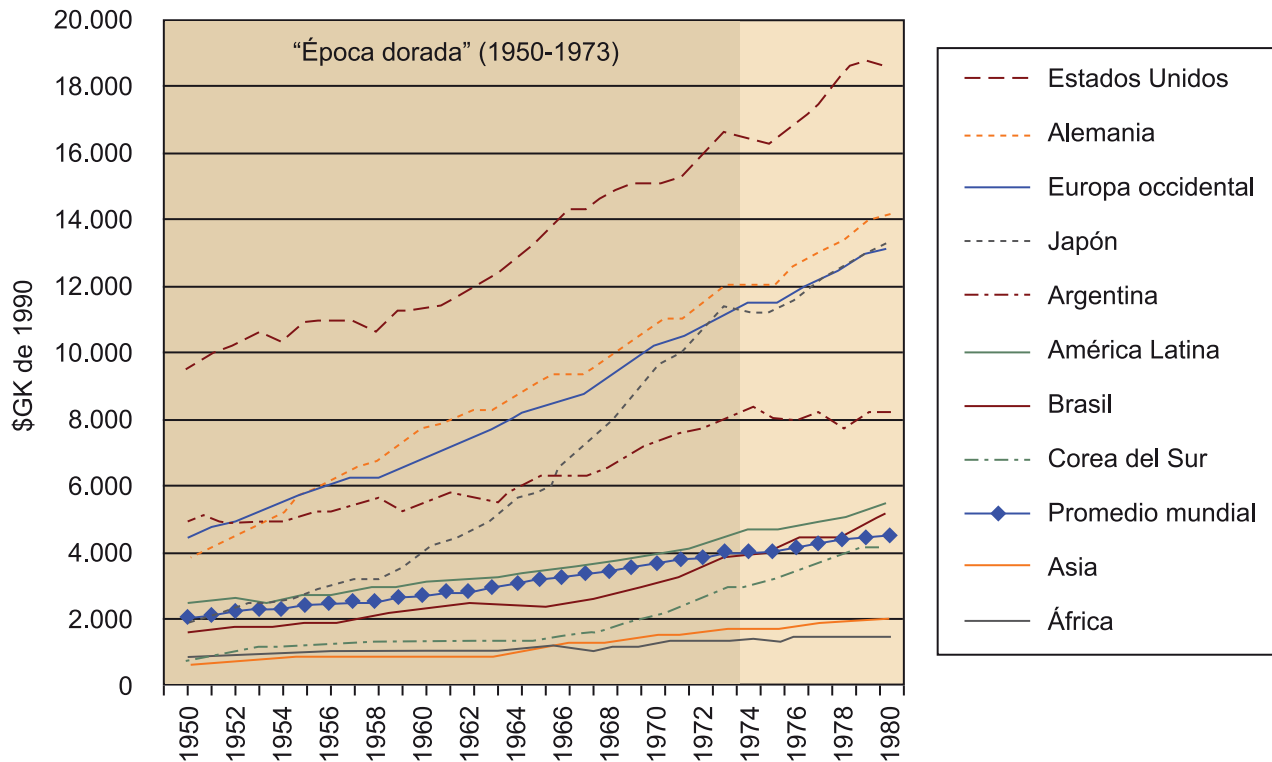
La debilidad de la sociedad civil y del Estado en los nuevos países descolonizados dificultó enormemente su desarrollo.

Tercer Mundo

En la Conferencia de Bandung apareció por vez primera el concepto de "Tercer Mundo", adoptado por contraposición a los dos bloques opuestos por la guerra fría.

tal, Australia, Nueva Zelanda y Japón convergían con el Reino Unido y Estados Unidos, el resto del mundo experimentaba un proceso de **divergencia relativa** debido al crecimiento muy inferior de sus economías (figura 13).

Figura 13. PIB real per cápita en diferentes regiones y países del mundo (1950-1980)

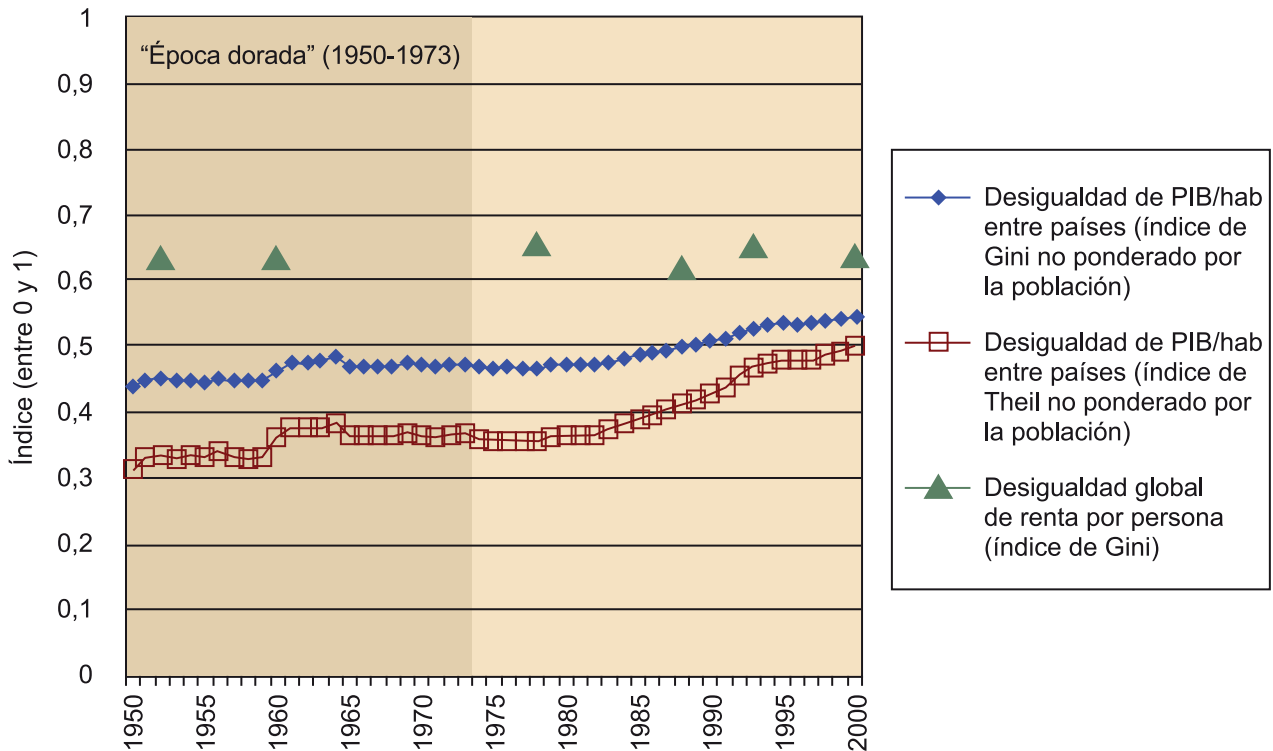


Fuente: Elaboración propia a partir de Angus Maddison.

Dado que en aquellos países divergentes vivía la mayor parte de la población humana, ello comportó un **pronunciado aumento de la desigualdad** entre la renta per cápita media en los países del llamado "Tercer Mundo" y el PIB por habitante en el Primer Mundo y el Segundo Mundo.

Al mismo tiempo, también se mantuvo muy alta la desigualdad global (es decir, contando la capacidad adquisitiva real de todas las personas sin dividirlos en fronteras). Esta evolución de la desigualdad entre países, así como entre todos los habitantes del mundo, contrasta vivamente con la reducción de la desigualdad experimentada dentro del grupo de países que convergieron hacia los niveles más altos de renta per cápita después de la Segunda Guerra Mundial. ¡La época dorada no lo fue tanto para la gran mayoría de la humanidad!

Figura 14. La desigualdad de ingreso en el mundo entre países y entre personas (1950-2000)



Fuente: Elaboración propia a partir de Branco Milanovic (2006, págs. 182, 232 y 236).

Tal como lo resume Branco Milanovic:

"Mientras en el pasado los ingresos de un individuo dependían mucho más de la clase a la que pertenecía que del lugar (el país) donde vivía, hacia mediados del siglo XX había cobrado mucha más importancia el país que la clase social. No obstante, la situación se ha vuelto a revertir durante la segunda mitad del siglo XX, al aumentar la importancia de la desigualdad interna".

B. Milanovic, *La era de las desigualdades* (2006, pág.185).

Así pues, la **desigualdad en la renta media global** ha aumentado después de 1950, debido, en primer lugar, a que la divergencia económica entre países ha proseguido, aunque sea a un ritmo más lento, y, en segundo lugar, a que, si bien las economías emergentes de algunos países pobres y muy poblados, como China, Brasil o India, empezaron de 1980 en adelante a reducir distancias con el mundo rico, la **desigualdad entre ciudadanos del mundo** se ha mantenido muy alta debido a que el reparto dentro de cada país ha vuelto a ser más desigual (tal como se observa para los países de la OCDE en la figura 1).

6. La divergencia de América Latina durante "la época dorada": un crecimiento insuficiente

Durante "la época dorada", la expansión del comercio mundial se concentró en unas regiones concretas del planeta situadas alrededor de las economías capitalistas occidentales en expansión, y a través de Japón se amplió hacia el área asiática del Pacífico. América Latina quedó bastante al margen y se benefició poco de aquel motor del crecimiento económico, tal como lo demuestra la pérdida de peso del valor de los flujos comerciales de la región dentro del conjunto del comercio mundial.

Por un lado, el período de 1950 a 1973 fue el de los años de mayor crecimiento económico de la historia reciente de América Latina, y también de mayor transformación económica. Pero, a pesar de ello, ese crecimiento solo permitió mantener las distancias preexistentes con Asia y las economías de planificación centralizada, mientras aumentaba el desnivel con Estados Unidos y las economías capitalistas de la OCDE. África fue la única región del mundo con una trayectoria económica peor que la latinoamericana durante esa etapa. Las trayectorias de los distintos países de América Latina también fueron dispares: mientras algunos, como Brasil, consiguieron extender un cierto tejido industrial, los que tenían mercados más reducidos pudieron aprovechar menos las economías de escala, se vieron más desfavorecidos por la lotería de los recursos naturales⁸ y obtuvieron peores resultados.

6.1. Límites del modelo de industrialización por sustitución de importaciones

Hay dos grandes interpretaciones confrontadas a la hora de explicar este hecho:

1) La que responsabiliza a las **políticas proteccionistas de los Estados latinoamericanos** que querían impulsar el crecimiento interno basándolo en las **industrias de sustitución de importaciones (ISI)**⁹, al haberse desconectado de los mercados internacionales y, por lo tanto, de ulteriores posibilidades de crecimiento económico.

2) La que señala como principal origen la **carencia de políticas de inclusión de la región en las áreas centrales de impulso del comercio mundial** por parte de unas economías capitalistas que durante "la época dorada" desarrollaron principalmente su propio comercio intraindustrial. Más allá de las diferencias de criterio a la hora de interpretar el comportamiento de las importaciones, lo que está fuera de duda es la pérdida de dinamismo de unas exportaciones latinoamericanas que seguían muy concentradas en un reducido

⁽⁸⁾Concepto introducido por el historiador económico Díaz Alejandro, que nos indica la arbitrariedad que supone para un país el hecho de tener o no abundancia de los recursos naturales que son demandados por la economía mundial. En función de si el país dispone o no de esos recursos, su trayectoria económica será exitosa o de estancamiento.

⁽⁹⁾Proceso de industrialización, la mayoría de las veces impulsado por el Estado, orientado a satisfacer la demanda interna de productos manufacturados, con los que poder sustituir las importaciones. Esta se diferencia en dos fases, la primera orientada a sustituir manufacturas de bienes de consumo no duradero, y la segunda orientada a la sustitución de bienes de consumo duradero.

número de productos primarios. Tal como había sucedido durante la primera globalización, ello las hacía muy vulnerables a la volatilidad de los términos de intercambio exterior. Los intentos de industrialización de tipo ISI también buscaban salir de la trampa que hacía que las economías de América Latina fueran tan dependientes de la lotería de los recursos naturales.

Al restablecerse los flujos comerciales internacionales después de 1945, volvieron nuevamente a decaer los brotes industriales y el comercio intrarregional aparecidos en América Latina durante los años anteriores previos de guerra y desglobalización. La **irrupción de nuevos productos baratos** procedentes de Estados Unidos planteó un importante dilema a los países latinoamericanos: o se decidían por seguir profundizando en el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones o volvían a un tipo de crecimiento basado en las exportaciones que requería dar prioridad a unos tipos de cambio estables. A pesar de que nadie ponía en cuestión entonces el fomento de la industrialización iniciada en los años 1930 y 1940, las dos opciones implicaban posturas opuestas sobre el papel que tenían que jugar el sector exterior y la inversión extranjera. Si se optaba por la primera alternativa, había que restringir la inversión extranjera directa o condicionarla a la colaboración con el capital local, mientras que con la segunda opción las inversiones extranjeras habían de tener un papel muy activo. La opción por el modelo ISI implicaba adoptar medidas que comportaban una transferencia de ingreso desde las zonas rurales, donde se ubicaba la mayor parte de las actividades exportadoras de bienes primarios (*commodities*), a las zonas urbanas donde se concentraba la actividad industrial, buscando aprovechar mayores potenciales de mercado.

También de manera parecida a lo que había sucedido con la Gran Guerra de 1914-18, las carencias sufridas durante la Segunda Guerra Mundial comportaron una reducción de la demanda efectiva y un aumento del ahorro en una parte de los países de la región. Después de 1945, la salida al mercado de la demanda diferida por la guerra generó un considerable estímulo a las importaciones, que se esperaba momentáneo. Pero a medida que avanzaba la década de 1950, la situación de los nuevos sectores industriales empeoraba, al hacerse patente que, lejos de reducirse, las importaciones de bienes acabados seguía creciendo. Los continuados déficits comerciales y los apuros para financiarlos ante la escasez de divisas hicieron necesaria la adopción de medidas proteccionistas para restringir las importaciones. La respuesta fue un mayor impulso de aquel modelo ISI de crecimiento basado en **la industrialización hacia dentro**.

La trayectoria de América Latina entre 1950 y 1973 también se vio muy influida por el papel cada vez más importante de Estados Unidos en la economía internacional y, en particular, en el continente americano. No obstante, a partir de los acuerdos de Bretton Woods, el diseño de las nuevas instituciones económicas internacionales, como el FMI y el Banco Mundial, se centró en Europa, relegando a América Latina a un papel secundario. Pero el papel estratégico de América Latina cambió nuevamente al convertirse en uno de **los campos de batalla de la guerra fría**. A partir de 1958, la revolución cubana y



La opción por el modelo ISI implicaba adoptar medidas que comportaban una transferencia de ingreso desde las zonas rurales, donde se ubicaba la mayor parte de actividades exportadoras de bienes primarios (*commodities*), hacia las zonas urbanas.

la difusión de movimientos guerrilleros devolvieron un cierto protagonismo político a la región, y Estados Unidos invirtió más esfuerzos. Además, en el marco de los nuevos enfoques keynesianos se empezaba a considerar la industrialización de los países en vías de desarrollo como una interesante oportunidad de inversión para las empresas de los países más desarrollados.

Durante la década de 1960, Estados Unidos lanzó la llamada "**Alianza por el Progreso**" (1961-1970) para fomentar el crecimiento económico, la estabilidad macroeconómica, la reducción de las desigualdades sociales y la mejora de las condiciones de vida de los países latinoamericanos, basándose en el libre comercio y la democracia parlamentaria (entendida como una alternativa liberal a la extensión de los movimientos revolucionarios guerrilleros o parlamentarios). Bajo una clara declaración de voluntad política anticomunista, avalada por la disposición a intervenir militarmente en la región cuando conviniera, Estados Unidos se declaraba dispuesto a aportar los fondos necesarios para lograr aquel desarrollo económico. Unas décadas después, los escasos resultados económicos demostraron que la iniciativa había sido un fracaso, en parte porque algunas de las actuaciones requeridas tendrían que haber conculcado bastantes privilegios de las élites locales, que eran precisamente quienes daban apoyo a dicha "Alianza por el Progreso" con el rico vecino del norte.

En aquel contexto geopolítico, los intentos latinoamericanos de industrialización hacia dentro se caracterizaron por **mantener políticas proteccionistas** y una **fuerte implicación del Estado en la economía**.

Durante la anterior década de 1950, el balance de resultados todavía podía parecer moderadamente positivo. Había un crecimiento económico significativo, un cambio estructural hacia industrias locales que adquirirían cada vez más peso y un crecimiento de los salarios industriales que permitía una cierta mejora en los niveles de vida de la población urbana. Pero desde finales de los años cincuenta aquel modelo de industrialización ISI estuvo acompañado de problemas de fondo cada vez más graves que comprometían su continuidad. Se había pasado de producir bienes de consumo básico a fabricar bienes de consumo duradero y bienes de equipo en sectores como el químico, el petroquímico o el montaje de automóviles. Cada vez surgían nuevas dificultades para lograr unos niveles de productividad y calidad que permitieran a estos productos competir con los de los países industrializados.

A principios de los años sesenta, muchas industrias de América Latina se encontraban atrapadas en una **situación de ineficiencia** que obligaba a elevar cada vez más la protección arancelaria para que siguieran funcionando.



La entrada de la guerra fría en el continente latinoamericano provocó que Estados Unidos interviniera de manera más decidida en la región.

Ello podía ponerlas a resguardo de la competencia exterior, pero al mismo tiempo las alejaba de unos niveles de productividad competitivos. Como resultado, los bienes de consumo duradero producidos localmente resultaban bastante más caros que en el resto de los países en vías de desarrollo y, por lo tanto, siguieron fuera del alcance del poder adquisitivo de buena parte de la población latinoamericana. El fuerte proteccionismo comercial implicaba que las divisas se tenían que mantener artificialmente altas, y eso acababa afectando a la competitividad de las propias exportaciones de bienes primarios en los mercados exteriores. Las distorsiones en el tipo de cambio también agravaban las diferencias de renta existentes entre zonas urbanas y rurales, lo que agudizaba las tensiones entre diferentes grupos sociales.

Detrás de aquellas dificultades había, sin duda, ineficiencias tecnológicas y problemas de política económica. Pero la pregunta más relevante es esta: ¿por qué las empresas de los países de Europa occidental y Japón conseguían adoptar y mejorar las tecnologías de origen norteamericano, igualando o superando su productividad, y las de América Latina no? La diferente "capacidad social de crecimiento" ayuda a contextualizar la respuesta, pero también formula una nueva pregunta: ¿de qué depende que haya una mayor o menor "capacidad social de crecimiento"?

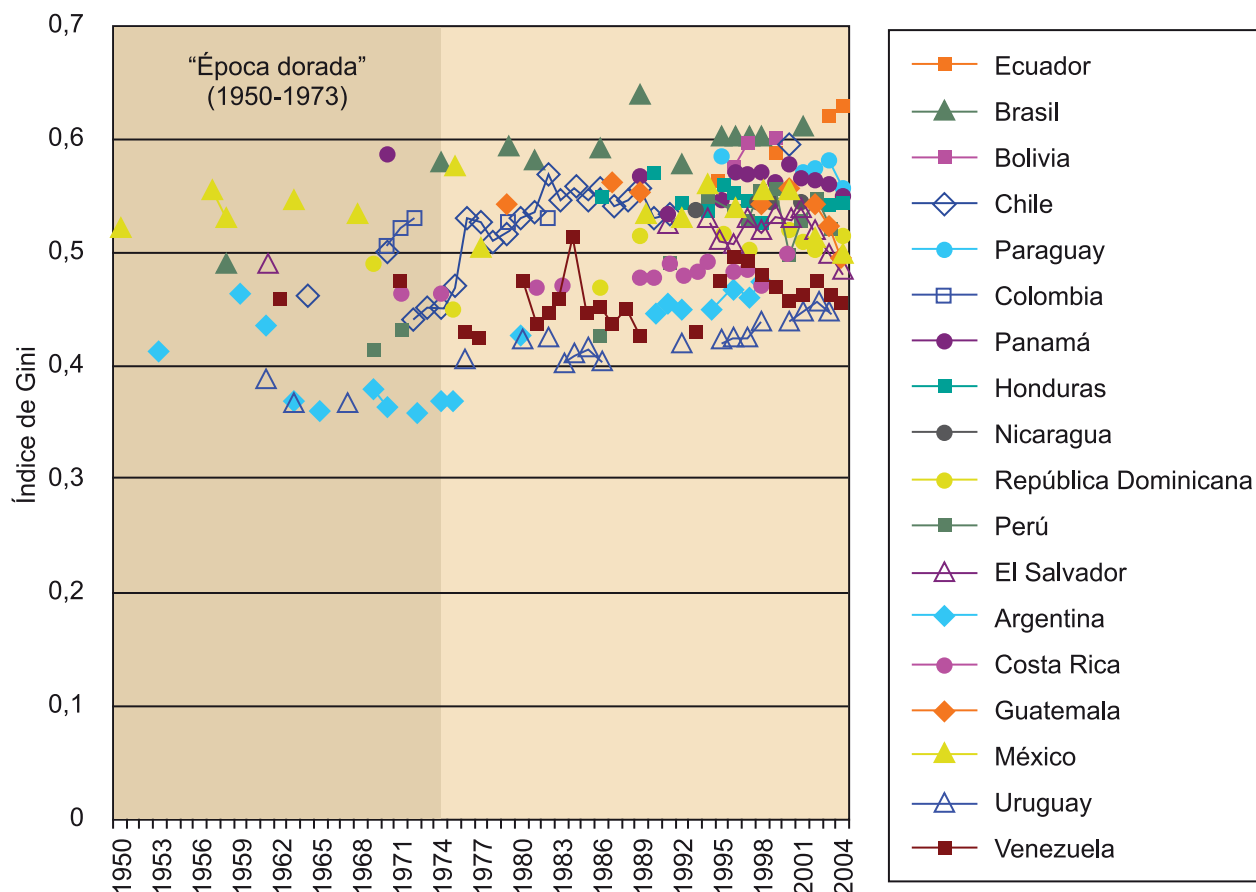
6.2. La máxima desigualdad y sus secuelas

Una parte de las dificultades existentes consistía en la incapacidad de articular un mercado lo bastante grande para que las industrias pudieran beneficiarse de las economías de escala y aglomeración. La existencia de mercados demasiado escuálidos tenía, a su vez, dos caras. Por un lado, la reducida dimensión o entidad demográfica de algunos países, y por otro, las dificultades que aparecían a la hora de desarrollar un mercado doméstico capaz de profundizar suficientemente su demanda interior. No bastaba con que la población urbana se expandiera si se fracasaba a la hora de transformar a fondo el sector agrario. Una parte importante de la población seguía subocupada en una agricultura de subsistencia, mientras la otra trabajaba en un sector primario de exportación caracterizado por una elevada concentración de la propiedad y una mano de obra asalariada demasiado barata y sobreabundante.

Algunos autores señalan que la **incapacidad para reformar el sector agrario y reducir la fuerte desigualdad social** ha sido un elemento diferencial de América Latina, un rasgo que resulta especialmente significativo cuando se compara con las reformas agrarias de los países asiáticos. Como veremos en el siguiente apartado, las reformas agrarias de los años 1950 y 1960 en varios países de Asia fueron un paso previo a la industrialización de los mismos, pues permitieron la creación de mercados interiores con una capacidad de demanda suficiente para impulsar las primeras fases del crecimiento industrial. Por el contrario, América Latina era, y es todavía, la región del mundo donde se registran los niveles más altos de desigualdad y donde la tendencia predominante durante la segunda mitad del siglo XX fue incrementarla. Medido entre

0 y 1, el valor medio del índice de Gini de los países latinoamericanos representados en la figura 15 fue de 0,463 entre 1950 y 1973, y de 0,527 entre 1974 y 2004. En los mismos años, el valor medio de los países asiáticos tendió a converger hacia un valor medio de 0,349 (véase, más adelante, la figura 20).

Figura 15. Desigualdad de ingreso en América Latina (1950-2004)



Fuente: Elaboración propia, tomando los valores medios de las estimaciones de mayor calidad estadística incluidas en la base de datos WIDER reunida por J. B. Davies, S. Sandstrom, A. Shorrocks y E. N. Wolff (2006).

No se debe perder de vista que la región seguía teniendo una gran cantidad de población trabajando en el sector agrario, en el que persistían enormes desigualdades y la mayoría de los intentos de reforma agraria habían acabado fracasando por golpes de Estado de las oligarquías locales y/o intervenciones militares del Gobierno de Estados Unidos.

Intervenciones de Estados Unidos

En 1954, el ejército de Estados Unidos invadió Guatemala para evitar la reforma del presidente democrático Jacobo Arbenz. En 1964, dos golpes de Estado militares derrocaron a los presidentes reformistas Joao Goulart, en Brasil, y Víctor Paz Estenssoro, en Bolivia. En 1963-65, una intervención militar de Estados Unidos destituyó al presidente Juan Bosch en la República Dominicana. En 1966, el ejército de Estados Unidos intervino nuevamente en Guatemala contra el presidente Julio César Méndez Montenegro, en apoyo a los militares golpistas. El ciclo se cerró con la ayuda del Gobierno de Estados Unidos a las sanguinarias dictaduras del general Augusto Pinochet, en Chile (1973-1990), y de las Juntas Militares, en Argentina (1976-1983), que aplicaron sistemáticamente el terrorismo de Estado para hacer "desaparecer" a decenas de miles de opositores aplicando los métodos aprendidos en la Escuela Militar de las Américas (SOA), que Estados Unidos había creado en 1949 en Panamá.

La reiteración de **golpes militares contra las reformas democratizadoras** ponía en evidencia –a la vez que reforzaba– la continuidad de dos rasgos estructurales de las sociedades latinoamericanas heredados de la época colonial y ampliamente mantenidos desde los procesos de independencia:

- 1) La extrema desigualdad en el reparto de la renta había generado un tipo de marco institucional muy propenso a preservarla (Engerman y Sokoloff, 2005).
- 2) El carácter básicamente inmueble de la riqueza concentrada en inmensos latifundios y grandes minas también predisponía a las élites a optar por una represión feroz ante cualquier amenaza democratizadora redistributiva (Acemoglu y Robinson, 2006).

A esto se añadía entonces el bloqueo ideológico y geoestratégico de la guerra fría, con la constante implicación del Gobierno de Estados Unidos en golpes militares represivos. Tanto las actitudes de las oligarquías locales como las intervenciones exteriores convirtieron las experiencias exitosas de progreso en comunidad en una excepción (Hirschman, 1986).

En aquella situación de bloqueo de los avances democratizadores, los desequilibrios macroeconómicos y sociales de América Latina se acentuaron a medida que avanzaba la década de 1960. La industria tenía dificultades para aumentar su peso en el conjunto de la economía, la productividad permanecía estanca y las disparidades regionales seguían siendo muy grandes. La inflación descontrolada se convirtió en la norma en muchos países, sobre todo en aquellos en los que el proceso de la ISI y el cierre al comercio internacional habían sido más intensos. Por el contrario, en algunos países más pequeños que habían mantenido una mayor apertura el comportamiento macroeconómico fue más estable.

De forma general, podemos afirmar que al final de "la época dorada" la región se encontraba **más cerrada al exterior** que al principio del período, tanto en el mercado de bienes como en el de capitales. A pesar de haber experimentado un cierto crecimiento económico, este no había acabado traducéndose en una mejora de las condiciones de vida de la mayoría de la población. Las grandes bolsas de pobreza seguían siendo la norma en la mayoría de los países latinoamericanos, tanto entre la población rural como en las "**villas miseria**" de las nuevas aglomeraciones urbanas.

7. Divergencias y convergencias de Asia después del fin del dominio político occidental

Ya hemos visto que el fin de la Segunda Guerra Mundial fue seguido del proceso de descolonización que tuvo especial importancia en el continente asiático. En la década de 1950, más de mil millones de asiáticos accedieron a la **independencia política**. Mientras las antiguas colonias británicas lo lograban pacíficamente con procesos de negociación con la metrópoli, el territorio bajo dominio francés necesitó librar largos conflictos bélicos para conquistar la plena soberanía. Muchos vínculos económicos y políticos con las antiguas metrópolis persistieron a pesar de la descolonización, especialmente en las relaciones mantenidas por los británicos con sus antiguas colonias a través de la Commonwealth.

Conflictos bélicos

La guerra de independencia de Indochina contra Francia duró de 1946 a 1954, y a ella le siguió la guerra de Vietnam (1964-1975), originada por la intervención de Estados Unidos.

7.1. De la fundación de la República Popular China a las reformas de Deng Xiaoping

La creación de la República Popular China en 1949 significó un gran giro en todo el mundo. La centralización del poder y la capacidad de control llegaron a ser mucho mayores que durante la última dinastía imperial Qing (1644–1911) y el régimen del Kuomintang (1923-1949), dirigido por el nacionalista conservador Chiang Kai-shek. La propiedad privada de los antiguos terratenientes fue expropiada, los capitalistas chinos o extranjeros fueron erradicados y la desigualdad interna en la distribución de la renta se redujo drásticamente (véase, más adelante, la figura 20). El Partido Comunista Chino liderado por **Mao Zedong** llevó a cabo una **reforma agraria** que confiscó cerca de un 43% de la tierra cultivada, que estaba en manos de un 4% de la población, y la repartió entre el 60% de la gente que hasta entonces habían sido arrendatarios o campesinos sin tierra. Pero en lugar de una consolidación de la pequeña propiedad campesina como la que se produjo en otras reformas agrarias, el proceso chino condujo a una **nueva colectivización**. Al principio fue diferente de la vivida veinte años antes en la Unión Soviética de Stalin. En 1955, dos terceras partes de los campesinos chinos todavía formaban parte de cooperativas agrarias de carácter voluntario, relacionadas sobre todo con la irrigación o el control del agua, y participaban en equipos de ayuda mutua para compartir recursos, especialmente en momentos de malas cosechas.

Pero en 1956-58 las cooperativas se hicieron obligatorias, se ampliaron sus funciones y se eliminó la propiedad privada de la tierra. Como había ocurrido en la URSS y la mayor parte de la Europa del Este, esas supuestas "cooperativas" se convirtieron en enormes comunas populares donde la propiedad de todos los activos agrícolas se concentró en manos del Estado. El objetivo era la autosuficiencia, y cuando el designio autárquico de Mao Zedong se combinó con su voluntad de romper la dependencia de la URSS extendiendo la producción de acero a las áreas rurales, el resultado fue un fuerte descenso de la producción agrícola. Al coincidir con un ciclo climatológico adverso, aquel supuesto "**gran salto adelante**" (1958-60) acabó provocando una de las **hambrunas más terribles de la era contemporánea**. Millones de chinos murieron de 1958 a 1960. El nivel anterior de producción agraria no se recuperó hasta 1964, dos años después de haberse moderado la colectivización y autorizado la existencia de unidades menores de producción fuera de las comunas agrícolas estatales.



El "gran salto adelante" (1958-60) acabó provocando una de las hambrunas más terribles de la era contemporánea.

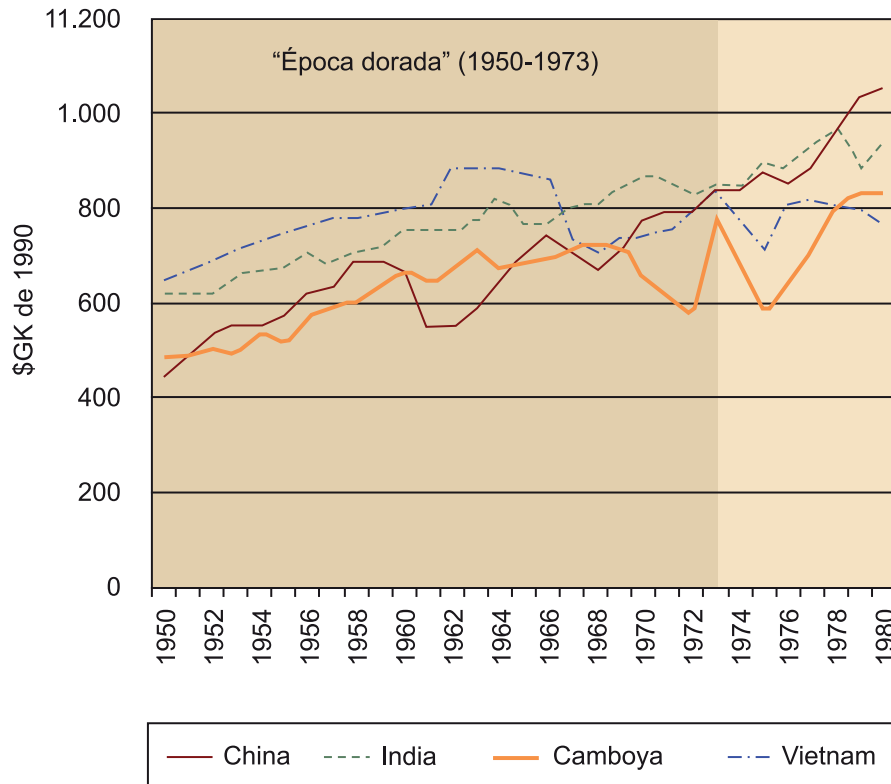
A pesar de los enormes costes humanos, políticos y ambientales derivados de la imposición de un patrón de crecimiento similar al de la Unión Soviética – como el aislamiento y el atraso intelectuales generados por la llamada **revolución cultural** de 1966 a 1976–, la evolución económica de China a medio plazo experimentó un **crecimiento considerable**, tanto con relación a su propio pasado histórico como en comparación con su gran vecino asiático: la India. Los mecanismos impulsores de ese crecimiento fueron similares a los de otras economías de planificación central: la existencia de una enorme reserva de trabajo y de recursos naturales baratos, una gran igualdad social y la centralización de la inversión en manos del Estado. Entre 1952 y 1978, el PIB per cápita chino creció un 82% en términos reales y la productividad del trabajo, un 60%. La estructura económica también cambió, con un proceso de industrialización y urbanización que consiguió ir reduciendo poco a poco el peso de la agricultura.



Mao fue el impulsor de la llamada revolución cultural.

En la figura 16 se observa cómo en 1950 la renta real por habitante en China era un 28% inferior a la existente en la India, pero su tasa de crecimiento más elevada permitió superarla entre 1978 y 1980 (véase más adelante la tabla 7). No obstante, también podemos observar la grave caída de un 20% experimentada por la renta per cápita china entre 1958 y 1962, debida al fracaso del "gran salto adelante", y de un 10% entre 1966 y 1968, por los efectos iniciales de la revolución cultural.

Figura 16. PIB real por habitante en China, India, Vietnam y Camboya (1950-1980)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

Los inicios del crecimiento económico chino se dieron todavía en un **contexto de aislamiento político casi total**. La hostilidad en las relaciones con Estados Unidos desde los años de la revolución (1947-49) había llegado a ser extrema con la guerra de Corea (1950-53). Por otro lado, Mao Zedong rompió en 1960 la alianza con la URSS, y las malas relaciones entre los dos Estados acabaron provocando un grave incidente armado en la frontera sino-soviética en 1969. En 1962 se añadieron los conflictos con la India, que desembocaron en una guerra entre los dos países en la frontera del Himalaya. Pero el aislamiento internacional chino se empezó a romper en 1973 a raíz de la visita a Pekín del presidente republicano de Estados Unidos Richard Nixon, con la intención de aprovechar el conflicto entre China y la URSS en el marco de la guerra fría. Aquella "diplomacia del *ping-pong*" tuvo continuidad en otras visitas a China de los presidentes Gerald Ford en 1975 y Jimmy Carter en 1977, que dieron lugar a la normalización de las relaciones políticas y a la apertura de embajadas entre los dos países en 1979.

El primer dirigente de la República Popular China que visitó Estados Unidos fue Deng Xiaoping en 1979, después de que el año anterior hubiera conseguido el control de la política exterior, imponiéndose en las luchas por el poder entre las diversas facciones del Partido Comunista Chino tras la muerte en 1975 de Mao Zedong, a quien había sucedido Hua Guofeng, que derrotó a la viuda de Mao y la llamada "banda de los cuatro", partidarios de proseguir la revolución cultural (1966-1976). Hasta que Deng Xiaoping consiguió relevar al propio Hua Guofeng en 1980 y se hizo también con el control de la política interior de China. Entonces empezó el proceso de reforma económica de la República Popular China, basada en las llamadas "cuatro modernizaciones" de la economía, la agricultura, el desarrollo científico y tecnológico y la defensa nacional por un camino muy diferente del que emprenderían Rusia y las antiguas repúblicas del bloque del Este una década después.



Deng Xiaoping (1904-1997), que fue purgado dos veces por la revolución cultural, había hecho patente su pragmatismo con una famosa frase de 1961: "Da lo mismo que el gato sea blanco o negro, lo importante es que cace ratones".

Un punto de inflexión importante fue la negociación de Deng Xiaoping con la primera ministra del Reino Unido Margaret Thatcher para conseguir la devolución de la antigua colonia de Hong Kong en el año 1997, a la que seguiría la de Macao por parte de Portugal en 1999. Aquellas tardías descolonizaciones de Hong Kong y Macao se negociaron bajo el principio explícito de conseguir "un país y dos sistemas", que anticipaba uno de los rasgos definitorios de la política económica seguida inicialmente por Deng Xiaoping, por Jiang Zemin después de 1989, y del 2002 en adelante por Hu Jintao.

A diferencia del colapso y la posterior "terapia de choque" experimentada por la Unión Soviética y los otros países del Este de Europa, el Estado chino ha mantenido en todo momento el **control del proceso de transición desde una economía totalmente estatalizada a una economía mixta de mercado** combinada con un sector público planificado. Cualquier reforma económica se ensaya primero en algún pequeño lugar o región, y solo se extiende a toda China una vez que se ha demostrado que puede funcionar para acelerar el crecimiento económico del país.

Otro rasgo muy revelador del modelo chino de transición a una economía de mercado se haría patente en 1989 –en plena *perestroika* rusa y el mismo año en que caía el Muro de Berlín– con la sangrienta represión de la revuelta estudiantil y popular de la plaza de Tian'anmen, que reclamaba reformas democráticas y consiguió el acercamiento de algunos líderes del Partido Comunista Chino, como Zhao Ziyang, quien fue inmediatamente destituido de sus cargos. En lugar de democracia, Deng Xiaoping y Jiang Zemin decidieron ofrecer a la población china un acceso lo más rápido posible a la "sociedad de consumo" de que disfrutaban los países occidentales y los NIC asiáticos. La fórmula consistía en mantener la planificación económica de un amplio sector público, tanto estatal como de iniciativa municipal, combinándola con una gran entrada de inversiones extranjeras. El resultado de aquella combinación de "dos sistemas en un solo país" ha sido un híbrido cada vez más irreconocible desde las ca-

⁽¹⁰⁾ Modelo de crecimiento basado en el fomento de las exportaciones y su expansión dentro de los mercados internacionales, que tendrá como efecto arrastrar al resto del conjunto de la economía.

tegorías de capitalismo de mercado o socialismo de Estado que tanto habían marcado buena parte de la historia ideológica del siglo XX. Bajo este híbrido inclasificable, el país inició un proceso de convergencia económica muy parecido a los otros modelos asiáticos tipos ELG¹⁰ (modelo de crecimiento basado en las exportaciones, *export-led growth*) que estudiaremos más adelante, que convertiría a China en el nuevo "taller del mundo" a principios del siglo XXI. La gran cuestión pendiente será, es todavía, cuándo y cómo estallará de nuevo un movimiento chino democratizador que no admita seguir intercambiando la libertad por el aumento del consumo.

7.2. La guerra de Vietnam y otras distorsiones de la guerra fría

El proceso de descolonización posterior a 1945 fue seguido demasiado a menudo por conflictos étnicos, religiosos y culturales que comprometieron la viabilidad económica de los Estados de nueva creación. Bajo la losa de la guerra fría, la sucesión de guerras civiles, intervenciones exteriores y movimientos guerrilleros también debilitó a bastantes países de Asia oriental y el sudeste asiático. Después de haber sido colonia japonesa de 1905 a 1945, Corea fue dividida en dos zonas de ocupación separadas por el paralelo 38: Corea del Norte, alineada con el bloque soviético, y Corea del Sur, situada bajo la órbita de Estados Unidos. En 1950, el ejército norcoreano cruzó el paralelo 38 para invadir Corea del Sur, y la contraofensiva de los marines de Estados Unidos también lo atravesó hasta llegar a la frontera con China. La guerra de Corea (1950-53) causó más de cinco millones de víctimas, estuvo a punto de desencadenar una nueva guerra nuclear y consolidó una trágica división del país que todavía perdura.

La dinámica de bloques también provocó fracturas en otros países asiáticos. La ocupación nazi de Francia había propiciado que en 1946 la guerrilla dirigida por Ho Chi Minh llevara a cabo la liberación nacional de la antigua colonia francesa de Indochina, pero el general De Gaulle se negó a aceptar la proclamación de la República Democrática de Vietnam, y el ejército francés no se quiso retirar hasta la humillante derrota sufrida en Dien Bien Phu en 1954. La evacuación de las tropas francesas condujo a la independencia de Laos, Camboya y Vietnam. Pero Vietnam quedó provisionalmente dividido en dos por el paralelo 17 a la espera de los resultados de un referéndum previsto para 1956 en el acuerdo de Ginebra, que nunca se llegó a celebrar por la oposición del Gobierno sudvietnamita de Ngo Dinh Diem y de sus asesores de EE. UU., ante la previsible victoria del dirigente comunista Ho Chi Minh. Cuando en 1963 el propio Ngo Dinh Diem quiso negociar con Vietnam del Norte la reunificación del país, Estados Unidos lo depuso con un golpe de Estado. Aquel bloqueo de una salida democrática dio inicio a la **larga guerra de Vietnam** (1964-1975), en la que morirían un millón de vietnamitas y 60.000 soldados de Estados Unidos. Pueblos enteros y grandes zonas de selva fueron arrasados con armas químicas prohibidas por la Convención de Ginebra, como las bombas incendiarias de napalm y la defoliación de la selva con las dioxinas del "agente naranja". Muchos suelos de Vietnam quedaron contaminados, y treinta años des-



La guerra de Vietnam supuso una pesadilla para Estados Unidos.

pués de la retirada norteamericana, el Gobierno vietnamita todavía tenía que gastar decenas de millones de dólares anuales para ayudar a las zonas o a las personas afectadas por las dioxinas. Evidentemente, la larga guerra de liberación nacional impuesta por la intervención exterior de Estados Unidos castigó duramente la economía vietnamita hasta la firma de la paz en París en 1973.

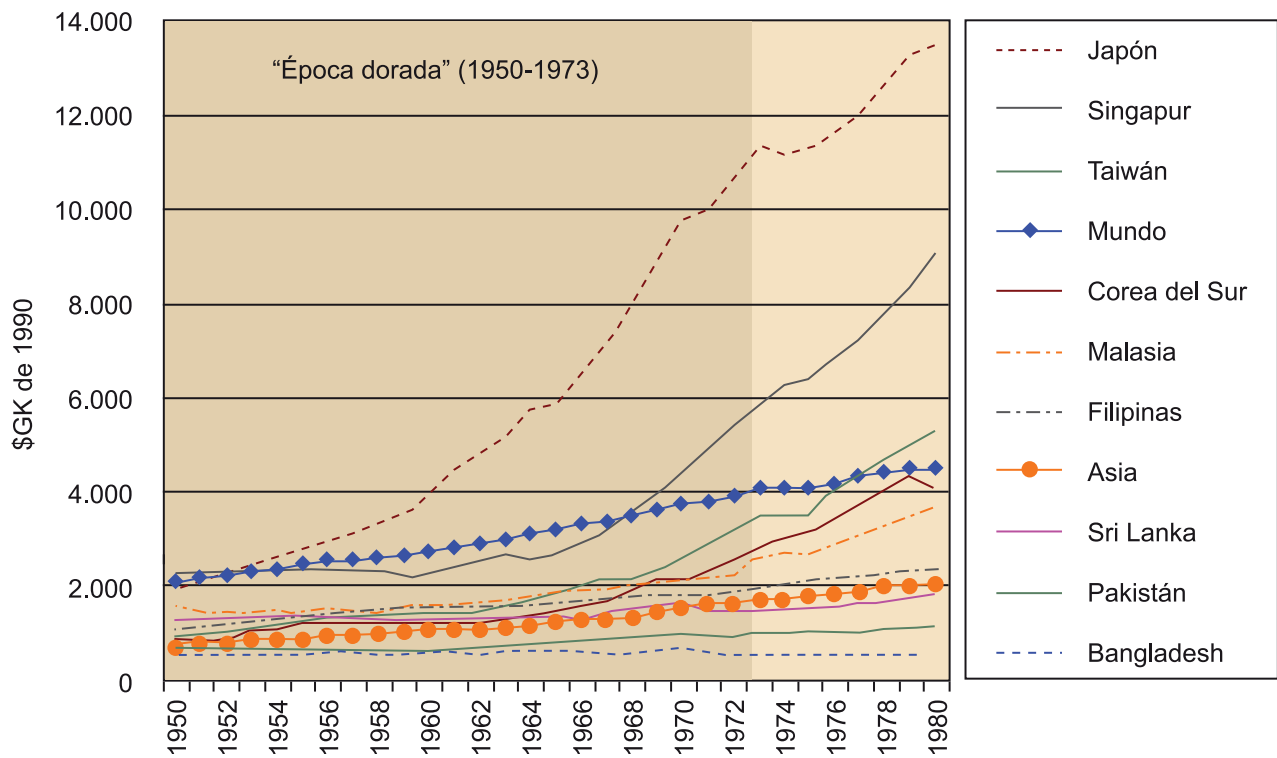
Toda la península de Indochina y una parte considerable de Asia meridional padecieron las consecuencias de la obsesión paranoica de los Gobiernos de Estados Unidos por "contener el expansionismo soviético" durante la guerra fría. En 1970, un golpe de Estado derrocó al rey Sihanuk de Camboya para poner fin a su política de neutralidad, y el militar golpista Lon Nol se alineó con Estados Unidos atacando Vietnam del Norte. La oposición al régimen militar de Camboya encabezó la guerrilla de los llamados *khmers* rojos de Pol Pot, apoyados por Mao Zedong desde China. En 1975, aprovechando la victoria vietnamita y la retirada de Estados Unidos, Pol Pot tomó el poder en **Camboya, donde instauró una sangrienta dictadura** que provocó un terrible genocidio: en tres años murieron entre dos y cuatro millones de personas, hasta que una intervención humanitaria de Vietnam del Norte detuvo sus brutalidades y restableció en 1978 un gobierno de concentración nacional. **Laos también se vio desestabilizado** por el uso de su territorio como base de operaciones de Estados Unidos, y en 1975 la guerrilla del Pathet Lao tomó el poder.

Indonesia fue otro país fuertemente golpeado por la guerra fría. En 1945, la descolonización de este antiguo dominio holandés fue muy rápida, porque la guerrilla dirigida por el nacionalista Achmed Sukarno (1901-1970) consiguió la rendición de las fuerzas japonesas. Holanda no reconoció a la República de Indonesia y forzó una nueva guerra hasta que las Naciones Unidas y el movimiento de desobediencia civil de la población obligaron al Gobierno holandés a reconocer la liberación indonesia en 1949. Achmed Sukarno gobernó el país hasta 1965 y encabezó el Movimiento de Países No Alineados fundado en la **Conferencia de Bandung** de 1955. Pero, como hicieron otros líderes de la descolonización, Sukarno suprimió el pluripartidismo en 1956 e instauró un régimen autoritario de signo modernizador con una economía mixta planificada. Para mantenerse en el poder, se apoyó en el importante Partido Comunista Indonesio, al que empleó como contrapeso frente al poder creciente del Ejército. Pero en 1965, Estados Unidos instigó una revuelta militar que impuso la dictadura prooccidental del general Suharto. Este dictador inició un sanguinario exterminio de opositores, que se saldó con el asesinato de entre 300.000 y un millón de personas, y en 1975 invadió la isla de Timor provocando otro baño de sangre. La oleada de protestas interiores y la presión internacional para detener la represión en Timor Oriental le obligaron a dimitir en 1998 después de haberse convertido en uno de los expresidentes corruptos más ricos del mundo: su fortuna se estimaba en el 2008 en unos 30.000 millones de dólares, tres veces más que la del dictador de Filipinas Ferdinand Marcos (1972-1986), quien también había recibido un amplio respaldo de Estados Unidos a cambio de participar en la guerra de Vietnam.

7.3. El crecimiento de las economías asiáticas durante "la época dorada"

No todos los países asiáticos sufrieron la misma inestabilidad política derivada de la guerra fría, ni experimentaron la misma trayectoria económica. Una parte de la región situada en la zona costera entre Corea del Sur y Filipinas se benefició del **incremento de los flujos comerciales a través del océano Pacífico** bajo la órbita de Estados Unidos primero, y de Japón después. Ya hemos visto cómo la economía japonesa acortó rápidamente distancias con Estados Unidos en un acelerado proceso de convergencia económica. El "**milagro japonés**", unido más tarde al de Corea del Sur y algunos otros pequeños países asiáticos, como Hong Kong y las islas de Taiwán y Singapur, hizo que la evolución del PIB medio per cápita de Asia revirtiera su tendencia histórica de divergencia creciente con Estados Unidos y Europa. De representar un 7,5% del PIB per cápita norteamericano en el año 1950 pasó a un 10,3% en 1973 y un 10,9% en 1980 (figura 17 y tabla 7):

Figura 17. PIB real por habitante en algunos países asiáticos (1950-1980)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

Tabla 7. Tasas de crecimiento anual acumulativo del PIB real por habitante en las principales economías asiáticas, y comparación con Estados Unidos (1950-1980)

	EE. UU. 1950 = 100	Δ% 1950-59	EE. UU. 1960 = 100	Δ% 1960-69	EE. UU. 1970 = 100	Δ% 1970-79	EE. UU. 1980 = 100
Singapur	23,2	4,7	20,4	5,5	29,5	3,9	48,8
Japón	20,1	2,9	35,2	2,2	64,6	1,4	72,3
Malasia	16,3	2,9	13,5	6,9	13,8	3,4	19,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

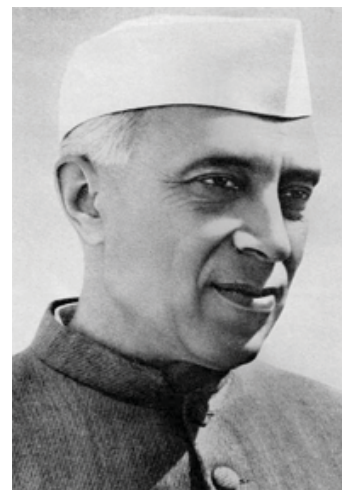
	EE. UU. 1950 = 100	Δ% 1950-59	EE. UU. 1960 = 100	Δ% 1960-69	EE. UU. 1970 = 100	Δ% 1970-79	EE. UU. 1980 = 100
Sri Lanka	13,1	3,2	11,4	3,8	10,0	3,9	9,8
Filipinas	11,2	-1,3	13,0	1,1	11,7	2,7	12,8
Taiwán	9,6	6,9	11,9	5,8	16,9	3,5	28,3
Corea del Sur	8,9	6,1	10,8	6,2	14,4	5,1	22,1
Tailandia	8,5	3,9	9,5	6,5	11,3	4,2	13,7
Vietnam	6,9	2,1	7,1	-0,9	4,9	0,9	4,1
Pakistán	6,7	3,6	5,7	1,7	6,3	2,6	6,2
India	6,5	1,6	6,6	1,3	5,8	0,3	5,1
Bangladesh	5,6	1,0	4,8	2,3	4,2	4,0	3,0
Camboya	5,0	3,4	5,9	0,8	4,3	2,8	4,5
China	4,7	4,9	5,8	0,8	5,2	3,3	5,7
Asia	7,5	2,8	9,1	3,6	10,2	4,8	10,9
Mundo	22,1	1,2	24,5	1,3	24,8	3,0	24,3
Estados Unidos	100,0	1,9	100,0	1,6	100,0	1,7	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

Tal como se observa en la tabla 7, hacia 1980 solo Japón y Singapur habían convergido claramente con Estados Unidos. Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y algunos otros países asiáticos habían iniciado otros procesos de convergencia más incipientes, mientras la India, Sri Lanka, Pakistán, Bangladesh y muchos otros países seguían divergiendo.

Fue sobre todo el **atraso relativo** de estos grandes países, especialmente los más poblados, como la India y China, lo que redujo significativamente en el conjunto de Asia las posibilidades de convergencia con Estados Unidos y Europa occidental durante "la época dorada".

La **ambigua herencia del largo colonialismo británico** sufrido por la India marcó su trayectoria económica después de la independencia política alcanzada en 1947. Por un lado, los británicos dejaban un país dotado de algunas infraestructuras –puertos, ferrocarriles, carreteras y sistemas de regadío–, ciertos servicios sanitarios y educativos y una sólida administración. Pero a la vez, el largo dominio británico había desindustrializado el país y lo había convertido en una economía básicamente agraria, incapaz de garantizar la seguridad alimentaria de su inmensa población. Los desequilibrios regionales eran muy importantes, a la vez que se había mantenido la discriminación entre las castas existentes antes de la colonización. Para tratar de superar esta herencia colonial, el nuevo Gobierno indio, encabezado por Jawaharlal Nehru (1947-1964), siguió una política fuertemente intervencionista, pero sin abandonar los parámetros básicos de una economía de libre mercado orientada al crecimiento y la industrialización (al abandonarse los intentos de abrir alguna vía alternativa después del asesinato de Mahatma Gandhi en 1948).



Para tratar de superar la herencia colonial, el nuevo Gobierno indio, encabezado por Jawaharlal Nehru, siguió una política fuertemente intervencionista.

Debido al **escaso ahorro interior** que se podía generar en uno de los países más empobrecidos del mundo, los sucesivos planes de desarrollo económico se tuvieron que financiar con **endeudamiento externo**, y el crecimiento de la deuda acabó convirtiéndose en un grave problema para el Estado indio. La mayoría de los intentos de llevar a cabo una reforma agraria también fracasaron, persistiendo los problemas tanto de las malas cosechas como de los bajos niveles de vida de los trabajadores agrícolas y la mayoría de la población rural. Las medidas fiscales tampoco resolvieron el problema de la **gran desigualdad en la distribución de la renta** heredada del período colonial. Pero la peor traba vivida por el subcontinente indio inmediatamente después de la descolonización fue la **violenta fractura** entre los **Estados de la India y Pakistán** en 1947-48 (a la que después seguiría la separación de Bangladesh de Pakistán con otra sangrienta guerra civil en 1972).

Para entender el estallido de aquellos conflictos tan terribles hay que tener presente que la Administración colonial había agudizado deliberadamente las diferencias entre hindúes y musulmanes, favoreciendo el ascenso del integrista Ali Jinnah entre estos segundos para aislar al Congreso Nacional Indio liderado por Gandhi y Nehru, especialmente cuando estos se negaron a apoyar a Gran Bretaña en la Segunda Guerra Mundial mientras no reconociera la independencia de la India. Cuando la India se proclamó finalmente independiente en 1947, el polvorín previamente acumulado estalló en uno de los peores genocidios del siglo XX: entre cuatro y seis millones de hindúes y musulmanes murieron en una lucha fratricida que frustró el objetivo de Gandhi y Nehru de crear una nueva India unida, democrática y multirreligiosa. Siete millones y medio de musulmanes tuvieron que abandonar la India para marchar a las dos mitades de Pakistán, mientras diez millones y medio de hindúes se veían obligados a emigrar forzosamente de Pakistán a la India (Sen, 2007). Los litigios fronterizos y la violencia persistieron en las regiones de Cachemira y el Punjab al oeste, Sikkim al este y Nepal al nordeste, propiciando una creciente militarización en todos los Estados implicados en estos conflictos regionales.

Mientras la **carrera armamentista** **detraía recursos vitales para el desarrollo social y económico**, también limitaba seriamente el avance de la democratización. La tecnología militar permitió a la India y Pakistán situarse entre los países poseedores de armas nucleares, mientras que sus niveles de renta per cápita permanecían estancados entre los más bajos del mundo.

Entretanto, la evolución de la economía japonesa durante "la época dorada" era espectacular. De la derrota y la devastación provocadas por la Segunda Guerra Mundial, Japón pasó a ser el país que mucha gente pensaba que acabaría superando a Estados Unidos al frente de las naciones más ricas del mundo. ¿Cómo se puso en marcha el "**milagro japonés**"? En el año 1945, la guerra había dejado dos millones de muertos, la pérdida de las colonias, graves destrucciones materiales y de infraestructuras y el derrumbamiento de la producción agraria e industrial. Bajo la ocupación de Estados Unidos, el país quedó completamente desmilitarizado, como Alemania, y eso le permitió destinar todos sus recursos a las actividades productivas no militares. Estados Unidos también contribuyó a la recuperación de Japón con una importante ayuda económica, concedida al amparo político de la guerra fría y el apoyo a la guerra de Corea. El **plan MacArthur** (1946-1952) tuteló el proceso de democratización con una nueva constitución (1947) y modernizó las instituciones bajo parámetros del mundo occidental. Se llevó a cabo una reforma agraria, se disolvieron o redujeron los grandes conglomerados económicos monopolistas tradicionales de la economía japonesa (*zaibatsu*), se introdujeron derechos sindicales y se reguló el mercado laboral. En 1952, la población japonesa ya tenía un nivel educativo comparable al de los países europeos, y la gran expansión económica del país estuvo impulsada por un crecimiento muy elevado de la inversión de capital (que se multiplicó más de siete veces entre 1955 y 1961). La renta per cápita aumentó rápidamente, y de representar en 1950 una quinta parte de la de Estados Unidos ya suponía dos terceras partes en 1978, y más del 70% en 1980 (tabla 7).

Otro factor decisivo del "milagro japonés" fue el **acceso al mercado de Estados Unidos**, que permitió un crecimiento acelerado de las exportaciones. El éxito de Japón como economía exportadora de electrodomésticos, automóviles y bienes de equipo en la década de los años 1960 acabó convirtiéndolo en un potente competidor de los propios Estados Unidos. Si entre 1950 y 1973 el PIB de Japón se multiplicó por 8, sus exportaciones lo hicieron 48 veces. En 1989, justo al final del "milagro japonés", el PIB se había multiplicado por 14 y las exportaciones por 128. Ante aquella pujanza exportadora, Estados Unidos obligó a Japón a liberalizar sus importaciones y limitar sus exportaciones de forma "voluntaria", realizando dos revaluaciones del yen para limitar su superávit comercial en 1972 y 1973. Pero la capacidad exportadora japonesa no se vería seriamente afectada hasta la crisis del petróleo. Japón dependía en un 80% del petróleo importado, y a pesar de que la intensidad energética de su economía era casi la mitad de la de Estados Unidos –22 toneladas equivalentes de petróleo por millón de \$ del PIB de Japón en 1972, contra 44 TEP/10⁶ \$ de 1995 de EE. UU. a ppa– el aumento de los precios de un *input* energético



Un factor decisivo del milagro japonés fue el acceso de sus productos al mercado de Estados Unidos.

tan vital incidió mucho en su economía. No obstante, debido al bajo volumen de las exportaciones iniciales al acabar la Segunda Guerra Mundial y al crecimiento global de la economía japonesa durante la segunda mitad del siglo XX, el porcentaje de las exportaciones en el PIB japonés se mantuvo bastante modesto: 8,9% en 1973 y 19,8% en 1986 (véase, más adelante, la tabla 8).

7.4. El modelo de crecimiento basado en las exportaciones en los nuevos países industriales asiáticos

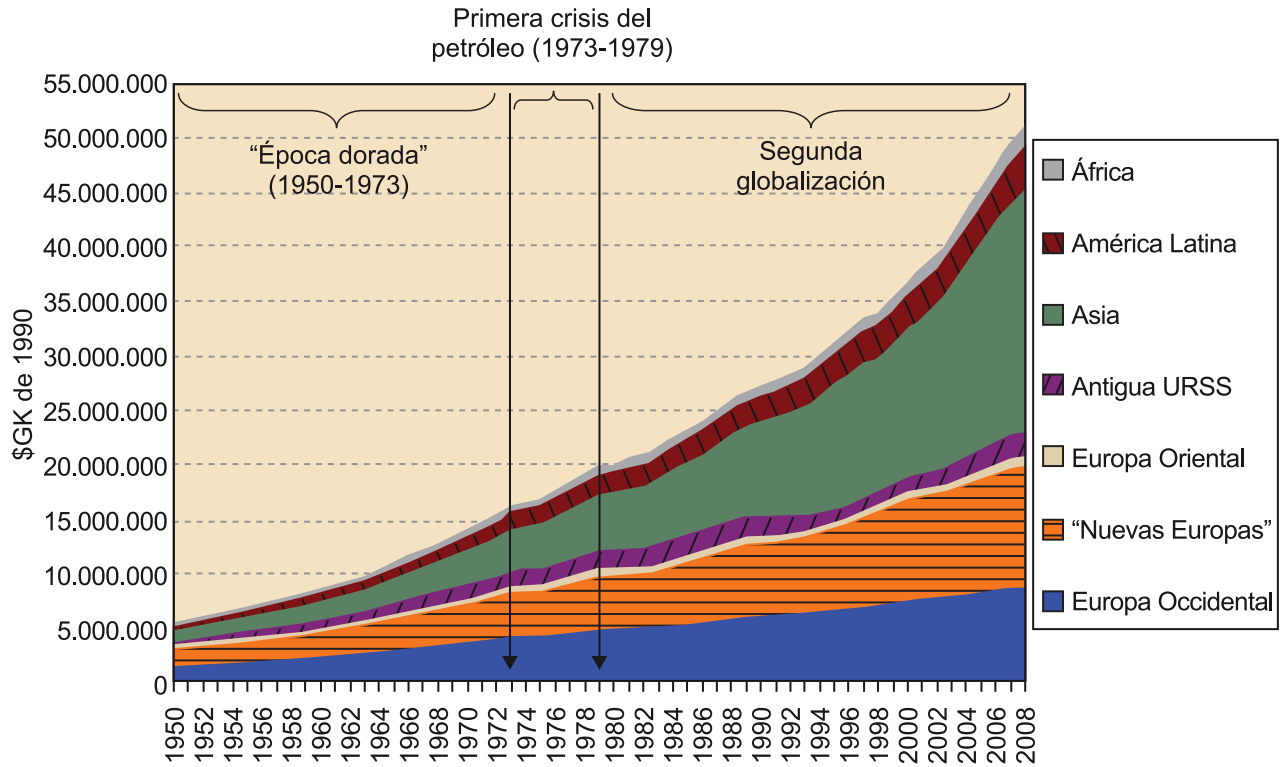
Fue bajo aquellas coordenadas socioeconómicas y geopolíticas como surgió en el Japón posterior a la Segunda Guerra Mundial un **modelo de crecimiento basado en las exportaciones** (*export-led growth*, ELG), que después ha sido considerado típico de aquella región del mundo al ser sucesivamente reproducido por Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong y otros "**tigres asiáticos**", hasta llegar al reciente ascenso de China, India y otros países de Asia.

Efecto Giffen

Efecto económico por el cual un producto, de primera necesidad, aumenta su demanda aunque su precio también aumente.

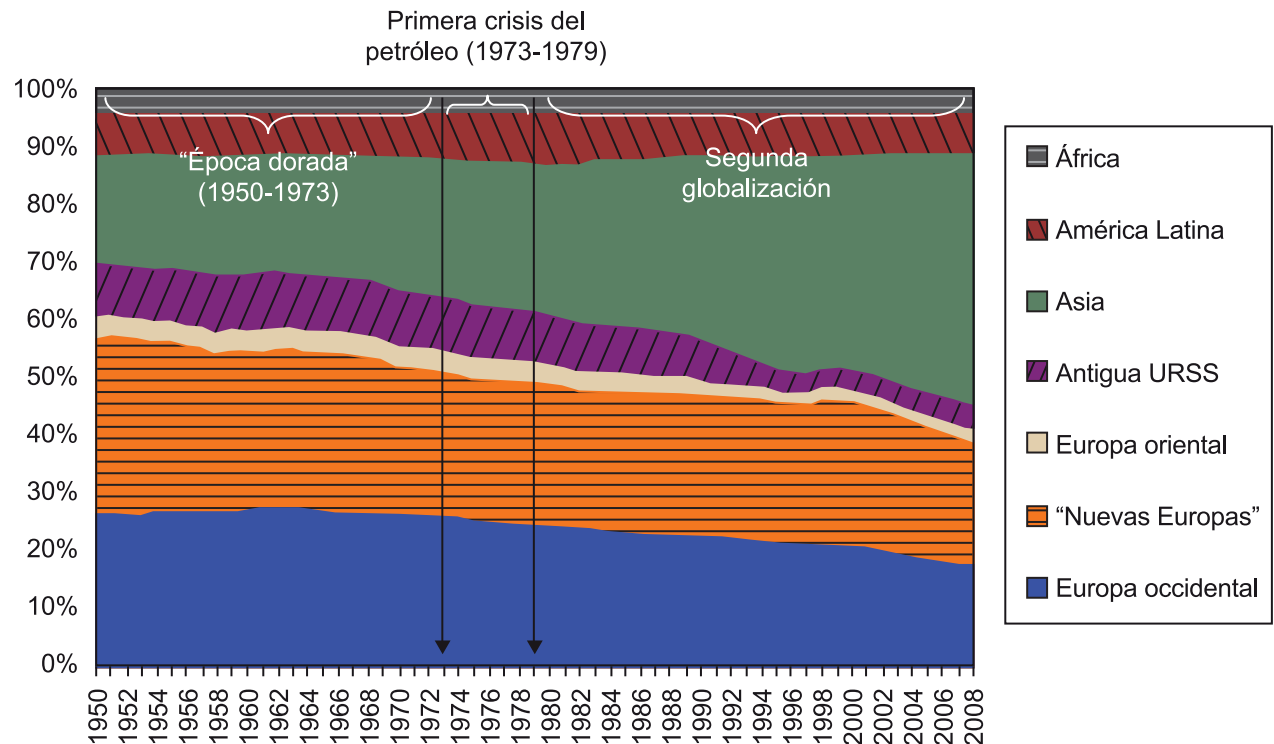
Durante "la época dorada", entre 1950 y las crisis del petróleo de los años 1970, ese modelo marcó solo la trayectoria japonesa o la que apenas se iniciaba entonces en Corea del Sur y algunos pocos países asiáticos de nueva industrialización (*new industrializing countries*, NIC). No obstante, ya permitió que el peso de todo el continente asiático en el PIB mundial aumentara del 18,5% en 1950 al 24,1% en 1973. En el mismo período, América Latina solo incrementó su peso relativo del 7,8 al 8,7%, y África redujo su exigua proporción del 3,8 al 3,4% (figuras 18 y 19).

Figura 18. PIB real del mundo por grandes regiones (1950-2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

Figura 19. Tanto por ciento del PIB mundial por grandes regiones (1950-2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

Una gran parte del éxito de los NIC asiáticos que fueron adoptando una pauta de ELG ha estado estrechamente ligada a la segunda globalización del último cuarto del siglo xx, que estudiaremos en el módulo "La segunda globalización: de la estancación de los años setenta a la gran recesión (1973-2012)". Su éxito se ha contrapuesto a menudo al relativo fracaso, en términos comparativos,

de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) seguida anteriormente en bastantes países latinoamericanos. Es cierto que, en general, el grado de participación de las economías asiáticas en las exportaciones mundiales alcanzó entre 1950 y 1986 unos niveles algo más elevados que los de la mayoría de países latinoamericanos. No obstante, tal como se observa en la tabla 8, el aumento de las exportaciones como porcentaje del PIB, hasta muy avanzada la segunda mitad del siglo XX, solo supuso en la mayoría de casos un retorno a los niveles anteriormente logrados en 1929, justo al final de la primera globalización. Antes de la desglobalización experimentada durante el período de entreguerras, las altas proporciones de exportaciones respecto del PIB eran todavía básicamente de productos primarios y no estaban precisamente asociadas al desarrollo económico de los países periféricos.

Tabla 8. Porcentaje del valor de las exportaciones en el PIB (1929-1986)

	1929	1950	1973	1986
Argentina	26,7	8,4	8,6	8,7
Brasil	12,6	8,9	7,8	8,3
Colombia	21,0	9,8	11,4	15,6
Chile	30,0	15,2	11,9	25,1
México	12,4	10,9	4,1	12,5
Perú	30,0	15,9	11,0	9,9
Media de América Latina	22,1	11,5	9,1	13,4
Bangladesh	(7,8)	(6,5)	6,2	5,6
Corea del Sur	19,0	2,3	24,4	35,4
China	4,0	3,0	4,3	12,1
Filipinas	n.d.	9,5	17,6	15,5
Taiwán	36,0	8,6	41,1	55,7
India	7,8	6,5	3,9	4,3
Indonesia	29,0	7,7	18,7	19,7
Pakistán	(7,8)	(6,5)	15,1	10,3
Tailandia	16,1	18,4	14,7	21,0
Media de Asia	15,9	7,7	16,2	20,0
Japón*	13,0	4,7	8,9	10,8
Media de los países de la OCDE	18,9	15,1	20,9	24,8

(*): Japón está incluido en la media de la OCDE, no en la de Asia. Entre paréntesis, valores estimados.
Fuente: Elaboración propia a partir de Angus Maddison (1992, pág. 209).

Los análisis recientes de la evidencia empírica disponible no son muy concluyentes a la hora de establecer una clara causalidad entre el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico. La polémica existente al respecto sugiere la necesidad de tomar en consideración otras circunstancias históricas de carácter institucional, social, geográfico, cultural o político que han hecho esta relación bastante más compleja e históricamente contingente (Giles y Williams, 2001a y 2001b). Por ejemplo, cuando se examina de cerca el éxito reciente de los NIC asiáticos se comprueba que uno de sus rasgos más relevantes ha sido casi siempre una fuerte intervención del Estado en la economía, con una promoción y protección muy eficaz –no siempre ni principalmente arancelaria– de sus nuevos sectores industriales exportadores (Chang, 2004).

Además del impulso inicial y el sostenimiento del proceso de industrialización con la realización de infraestructuras y la capacitación educativa, las políticas públicas han jugado un papel muy importante en los avances del ELG mediante políticas industriales muy activas y el mantenimiento de un tipo de cambio depreciado favorable a las exportaciones. Para evitar la revalorización de su moneda, a pesar del mantenimiento de grandes superávits comerciales, había que drenar la correspondiente acumulación de divisas extranjeras que, en condiciones de libre mercado, tendería inevitablemente a hacer más escasa la propia moneda. Los bancos centrales asiáticos han acumulado una parte del flujo de divisas extranjeras como reservas o lo han redireccionado hacia inversiones públicas en el exterior. Esta intervención en la política cambiaria implica dos importantes condiciones: el **mantenimiento de unas tasas de ahorro interior muy elevadas**, para asegurar que la formación de capital privado o la inversión pública en infraestructuras no disminuya a pesar de la reexportación de divisas en forma de inversión exterior, y la **moderación en las importaciones de bienes de consumo final**, para evitar el deterioro del superávit comercial.



Hong Kong es uno de los principales nuevos países industriales asiáticos (NICs).

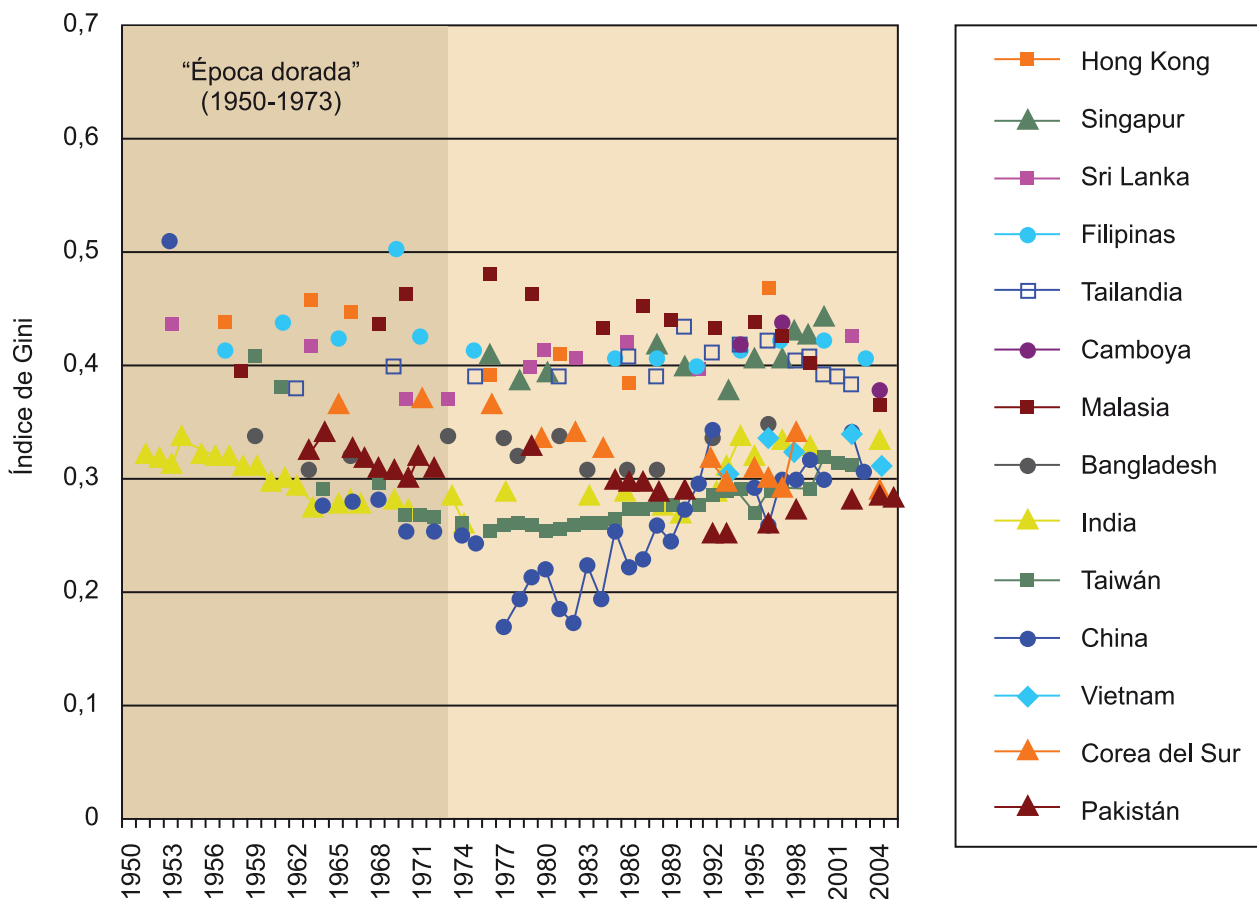
7.5. El papel de las reformas agrarias y la reducción de la desigualdad

El mantenimiento de las condiciones que han hecho posible la convergencia económica de los NIC asiáticos mediante el modelo del ELG también ha tenido mucho que ver con el menor grado de desigualdad en el reparto de la renta que ha caracterizado a la mayoría de los países asiáticos, especialmente después de las reformas agrarias llevadas a cabo en Japón, Taiwán, Corea del Sur, Vietnam, Sri Lanka, Tailandia o Filipinas, entre otros países (Kay, 2002, págs. 1073-1102). Por el contrario, como hemos visto en el apartado anterior, la extrema desigualdad ha sido una barrera muy importante para aplicar una política parecida en los países de América Latina, donde las minorías acaudaladas se han caracterizado por consumir grandes cantidades de bienes de consumo importados y colocar sus ahorros privados en los mercados de capital extranjeros (comparad la figura 20 con la figura 15, en el apartado anterior).

Diferencias entre Asia y América Latina

Cada reforma agraria fue diferente en función del contexto social y político, y los resultados también divergieron. Pero en comparación con América Latina, y a pesar de las muchas distorsiones de los procesos sociales y políticos vividos con la guerra fría, podemos decir que el conjunto de Asia se benefició de una mayor cohesión social, tanto debido a la herencia de su pasado más remoto, como por el impulso democratizador experimentado con la descolonización y el Movimiento de Países No Alineados.

Figura 20. Desigualdad de ingreso en Asia (1950-2004)



Fuente: Elaboración propia, tomando los valores medios de las estimaciones de mayor calidad estadística incluidas en la base de datos WIDER reunida por J. B. Davies, S. Sandstrom, A. Shorrocks y E. N. Wolff (2006).

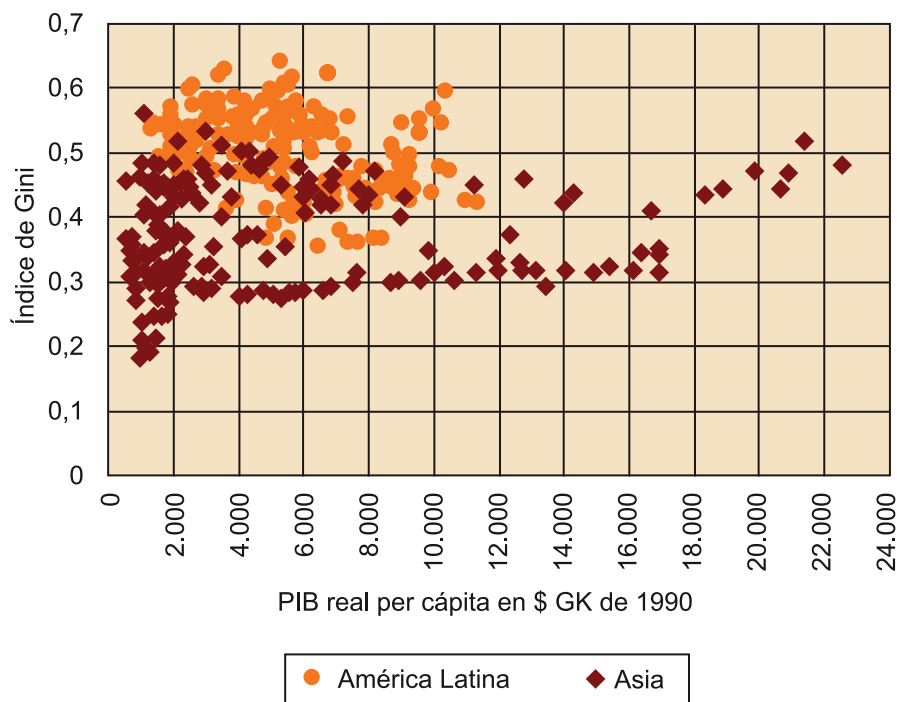
Nota

Para visualizar mejor el mapa ved la ampliación en web.

Las variaciones interanuales de los índices de Gini de los países incluidos en las figuras 15 y 20 pueden estar en parte afectadas por el carácter no del todo homogéneo de las series, dado que provienen de diversos estudios hechos con

fuentes primarias y tratamientos diferentes. Por lo tanto, únicamente podemos considerar significativos los grandes órdenes de magnitud o las tendencias más generales que muestran. Pero hay un aspecto interesante que permiten observar: si la desigualdad ha seguido o no una pauta única a medida que la renta per cápita aumentaba tanto en Asia como en América Latina. Considerada de forma agregada en las dos grandes regiones del mundo, la correlación entre los índices de desigualdad y los niveles de PIB real por habitante a los que corresponden no muestra ninguna trayectoria uniforme del tipo de una curva de Kuznets, lo que muy probablemente nos indica que varios países han seguido pautas diferentes. En cambio, la figura 21 demuestra que, para cada nivel de renta real por habitante, la mayoría de los países latinoamericanos han mantenido niveles de desigualdad bastante más altos que los asiáticos. También muestra que el abanico de puntos de partida en Asia era más abierto y ha tendido a converger hacia niveles menores de una manera más clara que en el conjunto de América Latina.

Figura 21. Correlación entre desigualdad y renta per cápita en Asia y América Latina (1950-2004)



Fuente: Elaboración propia con los índices de Gini de la base de datos WIDER reunida por J. B. Davies, S. Sandstrom, A. Shorrocks y E. N. Wolff (2006); y con el PIB real por habitante en \$ GK de 1990, de la base de datos de Angus Maddison.

Estos contrastes regionales y nacionales en la trayectoria histórica de la desigualdad son importantes. Un interesante resultado empírico encontrado recientemente en el estudio de la economía del desarrollo es la **existencia de una correlación negativa entre desigualdad y crecimiento económico a largo plazo** (Alesina y Rodrick, 1994, págs. 465-490; Persson y Tabellini, 1994, págs. 600-621; Easterly, 2007, págs. 755-776). Es decir, las sociedades con menos desigualdad han experimentado un mayor crecimiento económico, y a la inversa, las sociedades más desiguales han aumentado menos su renta per cápita. Esta correlación estadística entre desigualdad y crecimiento ha demostrado ser muy significativa y consistente. El problema es identificar los mecanis-



Recientemente se ha demostrado la existencia de una correlación negativa entre desigualdad y crecimiento económico a largo plazo.

mos específicos por los que el crecimiento económico tiende a bloquearse en las sociedades muy polarizadas, mientras que las sociedades menos desiguales se muestran más capaces de desarrollarse. También hay que explicar, además, por qué unas sociedades son más desiguales que otras.

Se han sugerido varios mecanismos por los que la desigualdad puede frenar el desarrollo económico, pero su capacidad explicativa todavía es motivo de debate. Siguiendo un modelo propuesto por Arthur Lewis (1915-1991), bastantes economistas del desarrollo creían hasta hace poco que una mayor desigualdad podría acelerar el crecimiento económico al concentrar la capacidad de ahorro e inversión en un grupo reducido de personas, que a la vez podrían obtener ganancias muy elevadas ofreciendo empleo a una oferta de trabajo barato que durante un largo período de tiempo permanecería casi ilimitada, manteniéndose los salarios en un bajo nivel de subsistencia. El hallazgo de una correlación estadística negativa entre crecimiento y desigualdad desmiente el antiguo supuesto del modelo de Lewis y lleva a pensar que quizá la polarización social malogre la confianza básica requerida para el buen funcionamiento del sistema de crédito. Las **asimetrías de información** y las restricciones institucionales limitarían la capacidad de obtener préstamos, reduciendo la capacidad de innovación y la inversión efectiva.

Además, **en las sociedades más desiguales la renta mediana tiende a ser inferior a la media**. Esta situación puede alimentar conflictos sociales en contextos no democráticos o impulsar la demanda electoral de políticas redistributivas de signo igualitario en contextos democráticos. Ante los desafíos surgidos en las sociedades muy desiguales que buscan democratizar la política y la economía, las élites pueden reaccionar organizando golpes de Estado militares e instaurando dictaduras, como las que han menudeado en América Latina en el siglo XX (Acemoglu y Robinson, 2006). Esto es lo que vemos claramente en la trayectoria de la desigualdad en Chile: después del sangriento golpe de Estado del general Augusto Pinochet de 1973, el índice de Gini aumentó cerca de un 30% saltando de 0,440 en 1972 a 0,570 en 1982 (figura 15).

En palabras del premio Nobel Joseph Stiglitz:

"[...] las sociedades en las que hay una mayor desigualdad funcionan de manera diferente a las que son más igualitarias, aunque solo sea porque las diferencias de poder económico se traducen inevitablemente en diferencias de poder político".

Stiglitz, *Los felices 90. La semilla de la destrucción* (2003, pág. 347).

Por estos u otros caminos, la desigualdad puede acabar afectando negativamente a la estructura de incentivos básica para la innovación económica y el desarrollo humano (Easterly, 2003).

No obstante, tal como reconoce el economista del desarrollo Elhanan Helpman:

"[...] podemos afirmar con cierta convicción que la desigualdad interna de un país frena su crecimiento, pero poca cosa podemos decir sobre los mecanismos a través de los cuales se produce este efecto".

Lo mismo ocurre a la hora de explicar por qué unas sociedades son más desiguales que otras. La razón principal radica, probablemente, en el hecho de que, para todo esto, la historia cuenta:

"[...] las instituciones son más importantes a la hora de determinar el crecimiento económico que la I+D o la acumulación de capital humano y físico. A pesar de que los historiadores económicos y otros científicos sociales llevan mucho tiempo examinando las instituciones, los modelos económicos sobre la influencia de las instituciones en el crecimiento económico son muy recientes. [...] El estudio de las instituciones y su relación con el crecimiento económico es una inmensa tarea en la que hasta ahora solo se han conseguido avances muy exigüos".

Helpman, *El misterio del crecimiento económico* (2007, págs. 114-115, y 162-164).

Los modelos son herramientas construidas para ayudar a pensar mejor la relación entre los supuestos teóricos con que interpretamos la realidad y la información empírica con que los verificamos. Cuanto más rigurosa sea esta comprobación, más rápidamente se conseguirá superar supuestos erróneos y adoptar nuevos enfoques teóricos más capaces de entender la realidad. Empleados con tino y buena información empírica, los modelos también permiten explorar hipótesis "contrafactuales" –qué habría pasado si tal o cual cosa no hubiera sucedido– y ayudan a esbozar posibles escenarios prospectivos de futuro. Así es como avanza el conocimiento científico, aprendiendo de los propios errores, y cómo puede ayudar a la sociedad a tomar mejores decisiones colectivas.

Para hacerlo hay que atreverse a pensar sin muletas ni inhibiciones y a discutir siempre cualquier supuesto a la luz de la nueva evidencia empírica disponible. Por eso, cuando los modelos analíticos son buenos acostumbran a cruzar barreras ideológicas. Por ejemplo, el modelo de Lewis era una versión neoclásica más avanzada de la idea de Karl Marx (1818-1883) sobre la existencia de un "ejército proletario de reserva" que mantenía los salarios a un nivel de estricta subsistencia. A su vez, Marx se inspiró en este punto en las ideas económicas sobre el crecimiento de la población de un personaje situado en las antípodas de su opción política, al que odiaba profundamente: el reverendo anglicano Thomas R. Malthus (1766-1834) (Kindleberger, 1989). Después de encontrar una persistente correlación negativa entre crecimiento económico y desigualdad de la distribución de la renta, la ciencia económica necesita seguir explorando esta relación a largo plazo más allá de los viejos supuestos. Para hacerlo, la historia económica ofrece un banco de pruebas esencial para contrastar cualquier nuevo modelo, y también para ayudar a discernir mejor aquello que, además de ser significativo estadísticamente, resulta realmente relevante (Ziliak y McCloskey, 2008).

Lectura recomendada

Véase también la aplicación a la historia del pensamiento económico de este planteamiento sobre los avances analíticos que cruzan el pensamiento de autores situados en posiciones ideológicas muy alejadas, hecho por:

Joseph A. Schumpeter (1971). *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel.

Bibliografía

- Abramovitz, Moses** (1986). "Catching up, forging ahead and falling behind". *The Journal of Economic History* (n.º 46).
- Acemoglu, Daron; Robinson, James A.** (2006). *Economic origins of dictatorship and democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Alesina, Alberto; Glaeser, Edward** (2004). *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference*. Oxford: Oxford University Press.
- Alesina, Alberto; Rodrick, Dani** (1994). "Distribution Politics and Economic Growth". *The Quarterly Journal of Economics* (vol. 2, n.º 109).
- Allen, Robert** (2003). *Farm to Factory. A Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution*. Oxford: Princeton University Press.
- Arch, Getti J.; Naumov, Oleg V.** (2001). *La lógica del terror. Stalin y la autodestrucción de los bolcheviques, 1932-1939*. Barcelona: Crítica.
- Aschauer, David Alan** (1989). "Is public expenditure productive?". *Journal of Monetary Economics* (vol. 2, n.º 23).
- Ayres, Robert U.; Warr, Benjamin** (2009). *The Economic Growth Engine: how energy and work drive material prosperity*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Broadberry, Stephen N.** (1997). "Anglo-German productivity differences 1870-1990: A sectoral analysis". *European Review of Economic History* (n.º 1).
- Chang, Ha-Joon** (2004). *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: La Catarata / Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación.
- Coase, Ronald H.** (1994). *La Empresa, el mercado y la ley*. Madrid: Alianza Editorial.
- Crafts, Nicholas F. R.** (1995). "The golden age of economic growth in Western Europe, 1950-1973". *Economic History Review* (n.º XLVIII).
- Crafts, Nicholas F. R.** (1997). "The Human Development Index and changes in standards of living: Some historical comparisons". *European Review of Economic History*.
- Crafts, Nicholas F. R.** (2002). "The Human Development Index, 1870-1999: Some revised estimates". *European Review of Economic History* (n.º 6).
- Crafts, Nicholas F. R.; Mills, Terence C.** (1996). "Europe's Golden Age: an econometric investigation of changing trend rates of growth". En: Bart van Ark; Nicholas Crafts (eds.). *Quantitative aspects of post-war economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Crafts, Nicholas F. R.; Toniolo, Gianni** (1996). "Postwar growth: an overview". En: Nicholas Crafts; Gianni Toniolo (eds.). *Economic Growth in Europe since 1945*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Davies, J. B.; Sandstrom, S.; Shorrocks, A.; Wolff, E. N.** (2006). "The World Distribution of Household Wealth". *UNU-WIDER project on Personal Assets from a Global Perspective*. Helsinki: World Institute for Development Economics Research of the United Nations University.
- Devine Jr., Warren D.** (1983). "From Shafts to Wires: Historical Perspective on Electrification". *The Journal of Economic History* (n.º 43).
- Easterly, William** (2003). *En busca del crecimiento: andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Easterly, William** (2007). "Inequality does cause underdevelopment: Insights from a new instrument". *Journal of Development Economics* (vol. 2, n.º 84).
- Eichengreen, Barry** (1996). "Institutions and Economic Growth: Europe after the World War II". En: Nicholas R. F. Crafts; Gianni Toniolo (eds.). *Economic Growth in Europe since 1945*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Engerman, Stanley L.; Sokoloff, Kenneth L.** (2005). "Colonialism, Inequality, and Long-Run Paths of Development". *NBER Working Paper* (n.º 11057).

- Espuelas, Sergio** (2011). *European Review of Economic History* "Are dictatorships less redistributive? A comparative analysis of social spending in Europe. 1950-1980". (vol. 16, núm. 2).
- Federico, Giovanni** (2011). *Breve historia económica de la agricultura*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza / SEHA.
- Fernald, John G.** (1999). "Roads to Prosperity? Assessing the Link between Public Capital and Productivity". *American Economic Review* (vol. 3, n.º 89).
- Field, Alexander J.** (2007). "The equipment hypothesis and US economic growth". *Explorations in Economic History* (vol. 1, n.º 44).
- Field, Alexander J.** (2007). "The Origins of US total factor productivity growth in the golden age". *Cliometrica* (n.º 1).
- Fogel, Robert W.** (2004). *The Escape from hunger and premature death, 1700-2100: Europe, America and the Third World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gershenkron, Alexander** (1968). *El atraso económico en su perspectiva histórica*. Barcelona: Ariel.
- Giles, Judith A.; Williams, Cara L.** (2001a). "Export-led growth: a survey of the empirical literature and some non-causality results". *The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review* (vol. 3, n.º 9, págs. 261-337).
- Giles, Judith A.; Williams, Cara L.** (2001b). "Export-led growth: a survey of the empirical literature and some non-causality results". *The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review* (vol. 4, n.º 9, págs. 445-470).
- Glyn, Andrew** (2010). *Capitalismo desatado. Finanzas, globalización y bienestar*. Madrid: La Catarata.
- Gregory, Paul R.** (1982). *Russian National Income, 1885-1913*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hessel, Stéphane** (2011). *¡Indignaos!* Barcelona: Destino.
- Helpman, Elhanan** (2007). *El misterio del crecimiento económico*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Herranz Loncán, Alfonso** (dir.); **Espuelas Barroso, Sergio; Elu Terán, Alexandre** (2008). *Los orígenes históricos del déficit catalán en políticas sociales*. Barcelona: Departamento de Acción Social y Ciudadanía de la Generalitat de Cataluña.
- Hirschman, Albert O.** (1977). *Salida, voz y lealtad: respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hirschman, Albert O.** (1986). *El avance en colectividad: experimentos populares en la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kay, Cristobal** (2002). "Why East Asia overtook Latin American: Agrarian reform, industrialisation and development". *Third World Quarterly* (vol. 6, n.º 23).
- Kindleberger, Charles P.** (1989). *Economic Laws and Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kornai, Janos** (1992). *The socialist system: the political economy of communism*. Londres: Clarendon Press.
- Krugman, Paul** (2007). *The conscience of a liberal*. Nueva York: W. W. Norton & Company.
- Lange, Oskar** (1958). *The Political Economy of Socialism: two lectures*. La Haya: Institute of Social Studies / Van Keulen.
- Lange, Oskar; Taylor, Fred M.** (1984). *Sobre la teoría económica del socialismo*. Barcelona: Empúries.
- Leigh, Andrew** (2007). "How Closely Do Top Income Shares Track Other Measures of Inequality?". *Economic Journal* (vol. 524, n.º 117, págs. 619-633).
- Lewin, Moshe** (1985). *The making of the Soviet system*. Londres: Methuen.

- Lewin, Moshe** (2005). *El siglo soviético*. Barcelona: Crítica.
- Lindert, Peter** (2004). *Growing Public. Social Spending and Economic Growth Since the Eighteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mackie, Thomas T.; Rose, Richard** (1974). *The international almanac of electoral history*. Londres: Macmillan Press.
- Maddison, Angus** (1971). *Crecimiento Económico en el Japón y en la URSS*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Maddison, Angus** (1992). *La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, en la URSS y los países de la OCDE*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Maddison, A.** (1995). *Monitoring the World Economy, 1820-1992*. París: OECD.
- Maddison, Angus** (2002). *La Economía Mundial. Una perspectiva milenaria*. Madrid: OCDE / Mundiprensa.
- Maddison, Angus** (2010). *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD*. En línea: <http://www.ggdc.net/maddison>
- Marglin, Stephen A.; Schor, Juliet B.** (eds.) (1990). *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Clarendon Press.
- McNeill, John R.** (2003). *Algo nuevo bajo el sol: historia medioambiental del mundo en el siglo XX*. Madrid: Alianza Editorial.
- Milanovic, Branco** (2006). *La era de las desigualdades*. Madrid: Sistema.
- Neurath, Otto** (1973). "International planning for freedom". En: Marie Neurath; S. Robert Cohen (eds.). *Empiricism and Sociology* (págs. 423-440). Dordrecht / Boston: Reidel Pub. (Reimpresión, 2005: Thomas E. Uebel; Robert S. Cohen (eds.). *Otto Neurath Economic Writings: Selections, 1904-1945*. Dordrecht / Nueva York: Kluwer Academic Publishers.)
- Nove, Alec** (1973). *Historia económica de la Unión Soviética*. Madrid. Alianza Editorial.
- OECD** (2008). *Social Expenditure Database (SOCX)*. En línea <www.oecd.org/els/social/expenditure>
- Ofer, Gur** (1987). "Soviet Economic Growth, 1928-1985". *Journal of Economic Literature* (vol. 4, n.º 25).
- Persson, Torsten; Tabellini, Guido** (1994). "Is Inequality Harmful for Growth?". *The American Economic Review* (vol. 3, n.º 84).
- Sala-i-Martin, Xavier** (1994). *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Schor, Juliet** (1999). *The Overspent American*. Nueva York: Harper Perennial.
- Schor, Juliet** (2004). *Born to buy*. Nueva York: Scribner.
- Schumpeter, Joseph A.** (1971). *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel.
- Scott, James C.** (1998). *Seeing like a state: How certain schemes to improve the human condition have failed*. New Haven: Yale University Press.
- Sen, Amartya** (2007). *Identidad y violencia: la ilusión del destino*. Buenos Aires: Katz.
- Stiglitz, Joseph** (2003). *Los felices 90. La semilla de la destrucción*. Madrid: Taurus.
- Tello, Enric** (2005). *La historia cuenta. Del crecimiento económico al desarrollo humano ecológicamente sostenible*. Barcelona: El Viejo Topo.
- Temin, Peter** (1995). "Socialismo en muchos países: la recuperación durante la Gran Depresión". *Lecciones de la Gran Depresión*. Madrid: Alianza.
- Temin, Peter** (2002). "The Golden Age of European growth reconsidered". *European Review of Economic History* (n.º 6).

Van der Ploeg, Jan Douwe (2010). *Nuevos campesinos. Campesinos e imperios alimentarios*. Barcelona: Icaria.

Von Hayek, Friedrich A. (2003). *Camino de servidumbre*. Barcelona: Proa.

Ziliak, Stephen T.; McCloskey, Deirdre N. (2008). *The cult of statistical significance: how the standard error costs us jobs, justice and lives*. Ann Arbor: University of Michigan Press.