

LOS MODELOS DE DESARROLLO TARDÍOS

THE LATE DEVELOPMENT MODELS

Carlos Berzosa Alonso-Martínez
Universidad Complutense de Madrid
berzosa@ccee.ucm.es

Recibido: noviembre de 2007; aceptado: enero de 2008

RESUMEN

La economía mundial se caracteriza, entre otras cosas, por la gran desigualdad existente entre países. La industrialización se convirtió a lo largo de los siglos XIX y XX en la forma que adquirió el progreso económico moderno. Los países que siguieron esta senda y lo hicieron con fuerza son los que empezaron a situarse a la cabeza de la economía mundial. Mientras que, por el contrario, los que no se industrializaron, o lo hicieron insuficientemente, quedaron atrasados. La industrialización se convirtió así en el requisito necesario para avanzar y progresar.

Palabras clave: Crecimiento; Desarrollo; Industrialización; Nuevos países industriales.

ABSTRACT

The main feature that characterizes world economy nowadays is the great inequality existing between countries. During the nineteenth and twentieth centuries, industrialization became the basis of modern economic progress. Countries that were strongly industrialized began to lead world economy, while, on the other hand, those countries that were not sufficiently industrialized, turned into backward countries. This way, industrialization became an essential requirement for progress.

Keywords: Growth; Development; Industrialization; Newly Industrialized Countries.

Clasificación JEL: F02; F43; L00; O10; O5.

En los últimos tiempos resulta cada vez más frecuente leer libros de historia económica, de teoría del crecimiento económico y sobre desarrollo económico que comienzan prácticamente con la misma pregunta ¿por qué unas naciones son ricas y otras pobres? Las respuestas a la misma pregunta difieren, y como consecuencia las proposiciones que se hacen para alcanzar el nivel del que gozan los países desarrollados, o por lo menos salir de las graves privaciones que se padecen en condiciones de subdesarrollo, son también distintas en consonancia con el análisis de las causas que provocan la falta de desarrollo.

Rafael Martínez Cortiña se dedicó desde la docencia universitaria a tratar de responder a la pregunta y lo hizo con un enfoque estructural, esto es, considerando una visión global, en el que las partes se interrelacionan entre sí y en el que hay que tener en cuenta los aspectos institucionales, sociales y culturales que configuran la realidad concreta de los países. Huyó de un planteamiento economicista y sus análisis estuvieron influidos por las contribuciones de los estructuralistas latinoamericanos, la escuela sociológica francesa de Perroux y Marchal, y la efectuada por el que fue su maestro José Luis Sampedro (Sampedro y Martínez Cortiña, 1969)¹

Lo hizo además desde una atalaya privilegiada, en calidad de ejecutivo en cargos directivos del Banco Exterior de España, que le permitió conocer sobre el terreno muchos países escasamente desarrollados, o en desarrollo. Su puesto directivo le permitió conocer a los dirigentes de estos países, su forma de actuar, sus ideas y sus acciones de política económica.

Fue capaz, debido a ello, de combinar el conocimiento académico con el ejercicio profesional, y los dos se enriquecieron mutuamente. Su experiencia práctica le sirvió para sus enseñanzas y las enriqueció, y su formación académica le permitió huir de explicaciones simplistas a la hora de entender las razones profundas del atraso, como tantos economistas y ejecutivos del mundo de los negocios nos tienen acostumbrados.

¹ Este artículo se basa en gran parte en el discurso que impartí con motivo de mi nombramiento como Doctor *honoris causa* por la Universidad de Tarapacá en Arica el 29 de agosto de 2007.

Fue a su vez un estudioso de las áreas económicas del mundo y estableció una tipología de las mismas bastante valiosa e interesante (Martínez Cortiña, 1972). De este modo consiguió analizar realidades materiales y concretas que tenían diferencias entre sí, a pesar de que los niveles económicos fueran en algunos casos similares.

Por ello es por lo que he planteado este artículo acerca de los modelos de desarrollo tardíos, esto es, países que inician su camino hacia el desarrollo a mediados del siglo XX, a diferencia de los que lo hicieron en el siglo XVIII y XIX, y que son por lo general los que configuran el núcleo de los países avanzados, pero que, a pesar de su retraso, han logrado altas tasas de crecimiento y fuerte incremento de las exportaciones. Algunos de ellos han logrado situarse, como es el caso de España, en el grupo de los ricos, y otros se han acercado a este grupo, aunque aún no han logrado situarse en el pelotón de cabeza.

En suma, este análisis se entronca con las preocupaciones que tuvo Martínez Cortiña, como docente, como investigador y como ejecutivo de la banca. Todo ello se vincula con el método estructural, con las preocupaciones acerca del desarrollo y con la experiencia de estos países de rápido crecimiento, aunque tardío, que en varios casos conoció personalmente y de las que fue testigo cercano de su evolución y dinamismo.

El hecho de que existan países que han conseguido crecer de un modo sostenido a lo largo del tiempo, aunque hayan sufrido crisis y ciclos recesivos, hasta lograr unos altos niveles de desarrollo actualmente, mientras muchos otros, la mayoría, no lo han conseguido en la misma medida y bastantes se encuentran subdesarrollados, es lo que ha llevado a multitud de economistas e historiadores a plantearse por qué esto es así, y en los últimos tiempos esta pregunta, como ya hemos señalado, se ha intensificado, al tiempo que se buscan respuestas para ella.

Si nos adentramos en la extensa literatura que ha profundizado en este complejo interrogante, lo que nos encontramos es que entre los economistas e historiadores no hay una respuesta única, y las diferencias a la hora de interpretar estas divergencias son variadas y en muchos casos opuestas.

En todo caso, sin entrar en las diferentes propuestas que se están haciendo, lo que conviene destacar es que el crecimiento económico tal como lo conocemos tiene un origen en la revolución industrial y en la implantación como dominante del modo de producción capitalista. En las sociedades anteriores al capitalismo, el crecimiento era lento y el hombre vivía preferentemente de la agricultura.

La industrialización que se inició en Inglaterra en el siglo XVIII se extenderá al continente europeo, a lo largo del siglo siguiente, sobre todo en el centro, quedando rezagados el Norte, el Este y el Sur. La industrialización no es que no tenga lugar en los países rezagados, pero se da a una escala mucho menor que en los que avanzan con fuerza, y esta diferencia en el impulso del crecimiento es lo que va produciendo, como consecuencia, distancias en el desarrollo económico en Europa. Esta industrialización que, en principio, estuvo muy

localizada en determinadas zonas europeas también llegará durante el siglo XIX a Estados Unidos y Japón, por lo que dejó de ser un fenómeno exclusivo de Europa.

Sin embargo, la mayor parte de los países del mundo no iniciaron este camino sino que siguieron siendo prisioneros de las estructuras tradicionales que impedían el desarrollo. Por ejemplo, en América Latina, tras la descolonización, pervivieron por mucho tiempo las huellas dejadas por ésta, y toda la región quedó especializada en la agricultura, la ganadería y la minería, iniciando la vía de la industrialización mucho más tarde. Por la forma de producirse la independencia, y como ha señalado Landes (1999), después de ésta, al igual que sucedía antes, las naciones de Sudamérica quedaron supeditadas a los países industrializados avanzados: Gran Bretaña ante todo, después Alemania, a finales del siglo XIX, como reflejo de sus avances científicos y tecnológicos y, desde el siglo XX, Estados Unidos.

Sí que se dio en esta zona una industria mecanizada –la producción textil– pero sólo muy entrado el siglo XIX y básicamente en Brasil y México. Esta industrialización inicial no generó una revolución industrial, como tampoco lo logró la construcción de ferrocarriles. Las condiciones sociales no fueron propicias. Por tanto, la independencia política no trajo consigo la independencia económica y, en consecuencia, no se logró un proceso de modernización del tipo que se estaba dando en los países que iban por delante en la evolución económica. América Latina se sube al tren del progreso bastante más tarde y lo hace insuficientemente y padeciendo graves desequilibrios económicos.

La industrialización se convirtió a lo largo de los siglos XIX y XX en la forma que adquirió el progreso económico moderno. Los países que siguieron esta senda y lo hicieron con fuerza son los que empezaron a situarse a la cabeza de la economía mundial. Mientras que, por el contrario, los que no se industrializaron, o lo hicieron insuficientemente, quedaron atrasados. La industrialización se convirtió así en el requisito necesario para avanzar y progresar. El despegue industrial se sustentó en la agricultura y, a medida que avanzaba y se extendía la industria, la agricultura también se transformaba, al tiempo que se iba desarrollando el sector servicios. Pero había un hecho evidente que se presentaba ante los ojos de todos. Los países más desarrollados son los que contaban con un aparato industrial potente, y los que permanecían en el atraso eran fundamentalmente países cuya actividad económica principal se basaba en la agricultura.

Esto es tan importante que, tal como narra Thirlwall (2003:104), el distinguido economista del desarrollo Ajit Singh cuenta que cuando fue por primera vez a Cambridge a estudiar Economía, Nicholas Kaldor le enseñó tres cosas: primera, el único camino para que un país se desarrolle es la industrialización; segunda, la única forma para que un país se industrialice es protegerse a sí mismo; y tercera, ¡cualquiera que diga otra cosa está siendo deshonesto!

No resulta extraño, por tanto, que las estrategias de desarrollo en el siglo XX tuvieran como objetivo básico el conseguir la industrialización. Los países menos desarrollados trataron de impulsar la industria basándose en dos pilares principales: la intervención activa del Estado y la protección frente a la competencia del exterior. La intervención del Estado era necesaria en países en los que no había cultura empresarial, por lo que se actuó en dos frentes. En uno, se pretendía crear las condiciones para que surgieran empresarios y, en el otro, el Estado asumía funciones empresariales que no quedaban cubiertas por la iniciativa privada. Una de las condiciones primordiales para que esto fuera posible es que se estableciera una red proteccionista para que la nueva industria pudiera crecer sin quedar sometida a la competencia de una industria mucho más competitiva que es la que estaba ubicada en los países que ya tenían una larga experiencia en este terreno.

Lo primero que se hizo fue centrar la actividad industrial en aquellos productos que se compraban fuera. Esto no fue muy difícil, pues ya existía la demanda, las inversiones no eran muy costosas y no se requerían grandes conocimientos tecnológicos, ni mano de obra excesivamente cualificada, al ser una industria de bienes de consumo. La industria textil, la de muebles, calzado, bebidas, alimentación, entre otras, fueron las primeras que se desarrollaron en estos países que no tenían experiencia industrial. El modelo seguido fue el de una industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) y que se dirigía al mercado interior. De este modo, estos países, mientras se industrializaban, seguían exportando productos agrarios y mineros.

La industria se alimentó asimismo en su crecimiento, pues los obreros industriales suponían una demanda adicional sobre la ya existente y era superior a la que se ejercía en las zonas rurales. La industria también supuso, además del aumento de la clase obrera industrial, el incremento de los cuadros intermedios, lo que favoreció la demanda de bienes de consumo, el auge de las ciudades e intensificó por ello la emigración del campo a la ciudad.

Los primeros pasos de la industria no fueron difíciles y se creó un círculo virtuoso de crecimiento. No obstante, este modelo tenía sus limitaciones, pues aunque el mercado interior alimentaba el fuego del crecimiento, éste se encontraba limitado por el nivel de vida de los trabajadores y de las gentes del campo. A su vez, si bien se había conseguido sustituir muchas importaciones por producción interna, fue necesario comprar en el exterior otro tipo de mercancías, como bienes de equipo y productos intermedios sin elaborar, lo que trajo dificultades a la balanza comercial. La industria así creada favoreció el crecimiento económico, pero su protección, necesaria en una primera etapa, le supuso a su vez tener dificultades para salir hacia el mercado exterior. Pero esto varió de unas regiones a otras.

En el siglo XX, la mayor parte de los países del mundo que se quedaron atrasados en crear unas bases industriales en sus economías se lanzaron a industrializarse como una vía para salir del subdesarrollo y alcanzar o acortar

distancias con los países que se encontraban en cabeza. La industrialización se extendió a lo largo del mundo, pero obtuvo éxitos diferentes en unos países con relación a otros. Comenzó esta vía en América Latina, fue seguida por Asia y más tarde África. El éxito mayor lo han logrado, sin embargo, algunos países asiáticos.

Los Nuevos Países Industriales (NPI) son, como consecuencia de lo dicho, países de industrialización tardía, prácticamente reciente, pero en poco tiempo han conseguido altas tasas de crecimiento e incrementar progresivamente sus exportaciones industriales. Estos países, que son principalmente Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong, aunque luego han sido imitados por otros del área asiática, comenzaron con la ISI, pero en menor tiempo que los de América Latina dieron el salto hacia la exportación de productos manufacturados, precisamente para evitar los inconvenientes y las limitaciones que este modelo tenía y que hemos expresado. Estas limitaciones se incrementaban en este caso por las restricciones que imponía un mercado interior más reducido en cuanto al número de habitantes y el poder de compra.

Las exportaciones industriales se basaron en un apoyo decisivo del Estado, que hizo una política beligerante favoreciendo las industrias que dirigían sus mercancías hacia el mercado exterior. El modelo ISI sirvió para crear las bases necesarias de una infraestructura industrial, pero las limitaciones de este modelo impusieron una estrategia orientada a la exportación, desde los años sesenta del siglo XX, que ha tenido un relativo éxito (Berzosa, 1991. y Bustelo, 1990).

En América Latina, por ejemplo, en donde también ha habido una industrialización orientada a la exportación en los últimos tiempos, los resultados obtenidos son mucho más modestos. Su capacidad exportadora es más limitada que la de los países asiáticos y la industrialización orientada a la exportación coexiste con la industrialización sustitutiva de importaciones. Un rasgo muy distintivo de esta región es que, a pesar de los logros obtenidos en términos de crecimiento, la desigualdad ha sido una constante a lo largo de su historia. Los frutos del crecimiento se han distribuido muy inequitativamente y éste ha sido un factor que ha contribuido no sólo a un insuficiente desarrollo sino que también ha conducido a crisis agudas y profundas como la que tuvo lugar en la década de los ochenta.

Dentro de este contexto, como señala el importante economista chileno Ffrench-Davis (2004), Chile se ha convertido en la economía más vigorosa de Latinoamérica desde los años noventa. El crecimiento tuvo un promedio del 7 por ciento en ese decenio y éste ha venido acompañado de una reducción de la inflación y en la tasa de desempleo, con un aumento de los coeficientes de ahorro e inversión y con un fortalecimiento de la posición externa. La economía ha crecido vigorosamente durante esta nueva fase democrática, más aún considerando el bajo desempeño que ha tenido la economía mundial en términos de expansión del producto y del comercio.

De todos modos, al decir de este economista, Chile no sólo enseña buenos aciertos sino también profundos errores que deben ser evitados. No obstante,

la experiencia chilena es una fuente de lecciones muy valiosas para América Latina y aún para otras regiones. En todo caso, lo que hay que puntualizar es que, frente a la opinión generalizada de que existe “el modelo chileno” exitoso, lo que en las tres últimas décadas del siglo XX ha habido son diferentes subperiodos, con énfasis muy distintos y resultados económicos y sociales muy diversos.

Así que, siguiendo de nuevo a Ffrench-Davis, Chile ha avanzado mucho, pero aún queda un gran número de desafíos que debe superar si pretende ser una sociedad desarrollada y equitativa. Una mejor distribución del ingreso y del consumo es tarea altamente prioritaria de cara al futuro.

Uno de los mayores avances se ha dado en el sector exportador, habiendo sido éste el objetivo central de las reformas económicas desde 1973. Un crecimiento promedio de 9,6 por ciento en los últimos treinta años sitúa el desempeño exportador como un logro cuantitativo sobresaliente. Sin embargo, a pesar de que las exportaciones chilenas exhiben una creciente diversificación, siguen siendo altamente intensivas en recursos naturales. De todos modos, las exportaciones no tradicionales –categoría que incluye las manufacturas con mayor valor agregado y recursos naturales no tradicionales– se han colocado en primer lugar desde 2002, superando al cobre.

Chile es una economía dinámica que está cambiando su composición de la producción y de la exportación. Sus logros en las últimas décadas son evidentes, pero aún no se puede considerar el nuevo tigre de América Latina, como algunos autores pretenden, pues sus exportaciones industriales no representan en el global de lo exportado lo que significan en los países asiáticos más dinámicos y competitivos, ni tampoco tiene la capacidad de penetración en los mercados internacionales que aquéllos han conseguido.

Los indicadores al uso del Banco Mundial lo sitúan aún como país de ingresos medios, pero sin alcanzar la consideración de país desarrollado, como es el caso de España, país que ha tenido en la última parte del siglo XX un gran progreso en términos económicos, políticos y sociales, aunque todavía tenga limitaciones e insuficiencias en todos estos ámbitos.

Martínez Cortiña ha sido testigo directo de estos cambios en la economía española, los ha estudiado y ha contribuido a que la apertura de la economía española hacia el exterior se intensificase. Resulta por ello muy ilustrativo su artículo en el libro homenaje a Francisco Bustelo (2003).

Hasta el siglo XX, la mayoría de los españoles vivió y trabajó en el campo. En España hubo un desarrollo industrial durante el siglo XIX, que se dio preferentemente en Cataluña y en el País Vasco. Se produjeron periodos de expansión y de crisis, pero en todo caso el crecimiento industrial se encontró restringido por la existencia de un mercado interior limitado, lo que hizo que nuestro país no adquiriese la potencialidad económica que se estaba dando en otras naciones europeas.

El crecimiento de la economía española y las transformaciones estructurales que todo ello implica hay que situarlo en la década de los sesenta del siglo XX.

Hasta entonces se padecían muchas privaciones y la economía española tenía un bajo nivel de desarrollo fruto del retroceso que supuso la época tras la guerra civil y el aislamiento exterior. Es en la década de los cincuenta cuando se superaron los niveles de preguerra, que ya de por sí eran bajos y el periodo en el que se dará un crecimiento industrial y una leve mejoría del consumo, debido a la eliminación de las cartillas de racionamiento en el año 1952. Se vivía, no obstante, en una economía autárquica y muy limitada en su capacidad de expansión.

Eran años en los que no se participaba de la configuración del orden internacional que se estaba dando después de la finalización de la segunda guerra mundial, dentro del mundo capitalista. España no era miembro ni del Fondo Monetario Internacional, ni del Banco Mundial, ni del GATT, ni se benefició del Plan Marshall. En el año 1953 se consigue un respiro a ese aislamiento, con la firma del Tratado con Estados Unidos por el que este país establece bases militares conjuntas en el territorio español a cambio de una pequeña ayuda económica y militar. Estados Unidos hace aliado a España en su combate contra el "imperio del mal", encarnado en esos momentos por los países comunistas encabezados por la Unión Soviética.

La crisis del modelo autárquico es lo que motiva un cambio de timón en la economía de España que a finales de los cincuenta pasará a formar parte como socio de los organismos económicos internacionales; se tomarán medidas que liberalizarán las relaciones exteriores y se arbitrará un plan de estabilización para frenar la fuerte inflación de los últimos años cincuenta. El año 1959 será un punto de inflexión y el arranque hacia el crecimiento industrial que acercará la economía española a las pautas de comportamiento de las economías modernas y desarrolladas.

Varios factores favorecieron este proceso, como las remesas enviadas por los emigrantes que a lo largo de los años sesenta se fueron a trabajar a los países centroeuropeos, fundamentalmente; las divisas por el turismo; la llegada de las inversiones extranjeras; y el excedente de la agricultura que, durante un tiempo, financió la expansión industrial y del sector servicios. Se produjo, como consecuencia de ello, una emigración interior, que iba cambiando la composición de la población activa, la composición sectorial, así como la importancia que adquiría la progresiva urbanización en detrimento del campo, que sufría un despoblamiento considerable.

Los recursos externos, que llegaron fruto del turismo, las remesas de los emigrantes, las inversiones extranjeras, así como los del interior, procedentes de la agricultura, alimentaron un proceso de crecimiento industrial y del sector servicios, habiendo recibido la construcción un empuje considerable, como consecuencia de la creciente urbanización y expansión del turismo. Las pautas de consumo de los españoles empezaban a cambiar, lo que impulsó un mercado interior que se ampliaba sobre los años de penuria anteriores y que suponía mejoras del nivel de vida. El despegue hacia la sociedad industrial se había dado y a partir de aquí la acumulación adquiría su propia dinámica.

El modelo de crecimiento de los sesenta viene determinado por un profundo cambio estructural y una fuerte expansión económica. Con el inicio de la década de los sesenta se abre una nueva etapa, ya que se da por finalizada la era de la autarquía económica que se había vivido desde el final de la guerra civil. Tras las medidas de 1959, estabilizadoras y liberalizadoras, da comienzo un periodo de crecimiento económico que va a durar hasta principios de los setenta.

Este desarrollo tiene su origen en unas condiciones externas favorables: las fuertes tasas de crecimiento experimentadas por las economías occidentales, la expansión del comercio mundial y el gran aumento habido en los movimientos internacionales de capital; todo lo cual va a facilitar recursos financieros a la economía española a través de ingresos de turismo, remesas de emigrantes españoles y entradas de capital extranjero.

El impulso que el contexto exterior dio a la demanda y a la financiación de la economía se va a encontrar favorecido por la existencia de una gran reserva de fuerza de trabajo, constituida por una población agraria que va a iniciar el camino hacia las ciudades más industrializadas, las cuales se iban desarrollando a medida que avanzaba el creciente proceso de acumulación de capital. El inmenso éxodo rural hacia la industria y los servicios proporcionaron a estos sectores una mano de obra barata y abundante que facilitó la obtención de beneficios. Los datos de este proceso migratorio son bien significativos: entre 1960 y 1973 el porcentaje de población activa ocupada en el sector primario desciende de un 41 a un 24,6 por ciento, en tanto que los porcentajes ocupados en los otros sectores aumentaron respectivamente de un 31,8 a un 36,8 por ciento y de un 26,5 a un 38 por ciento.

De este modo, lo que en Francia duró más de sesenta años, aquí se realiza en quince aproximadamente. Además, a esta importante reserva de mano de obra vino a añadirse la procedente de la población femenina. La fuerza de trabajo de la mujer, tradicionalmente baja en España, va a experimentar un gran aumento, aun manteniendo límites reducidos en comparación con otros países más desarrollados.

A lo largo de los años sesenta se produce un proceso de especialización, un cambio en la importancia relativa de los sectores, un aumento de la productividad del trabajo y un determinado grado de capitalización de la industria. Asimismo, se incrementa la importancia del comercio exterior.

El desequilibrio entre el sector industrial y el agrícola se ha constituido en una clave de las más significativas en la etapa de 1960-1973. En el sector agrario ha tenido lugar una crisis de un sistema de producción que ha perdido paulatinamente la superabundante oferta de trabajo y que ha asistido a una desproporción de oferta y demanda de productos agrarios.

Las nuevas oportunidades de empleo en las ciudades españolas o en el extranjero y los cambios en la demanda de productos alimenticios, como consecuencia de unos mayores niveles de urbanización, renta y consumo, son los factores desencadenantes de la crisis de la agricultura tradicional. Una

crisis que va auspiciar, sin embargo, cambios considerables en las estructuras agrarias por lo que se refiere al tamaño de las explotaciones, a los niveles de mecanización, a la selección de los cultivos, a las redes de distribución y a la configuración mercantil de la empresa agraria. Una transformación estructural que permitirá espectaculares crecimientos de la productividad y rendimientos de la agricultura española en los años setenta y ochenta.

Este crecimiento tuvo unos costes elevados para los trabajadores, que tuvieron que emigrar al extranjero en condiciones difíciles, y para los que, procedentes de las zonas rurales, se instalaban en las grandes ciudades, sin contar en muchos casos con viviendas, alojándose en chabolas o en pisos de mala calidad y sin que los nuevos barrios contaran con servicios educativos, sanitarios o de urbanización, como asfaltado o iluminación en las calles y un suficiente transporte urbano.

La industria y el sector servicios contaron, no obstante, con una reserva de mano de obra procedente del campo que suponía bajos salarios, largas jornadas de trabajo y que no contaba, además, con derechos sindicales de protesta y reivindicación. Esto favoreció la creación del excedente empresarial para generar inversiones futuras, al tiempo que proporcionaba sustanciosos beneficios a los propietarios del capital. El crecimiento de los años sesenta se sustentó, en gran parte, sobre los hombros de los trabajadores, los cuales tuvieron que trabajar mucho y duro para vivir en condiciones de austeridad y de sacrificios.

No obstante, estas condiciones fueron cambiando, pues en la dictadura había luchas de los trabajadores y el franquismo se vio obligado a hacer concesiones para contener la presión creciente que demandaba libertad democrática y sindical. Esto, junto con el crecimiento y la modernización, posibilitaron que los salarios reales crecieran. El proceso de crecimiento estaba siendo muy desigual entre las clases sociales, las regiones y entre la ciudad y el campo. Las diferencias en las ciudades también eran notables entre unos barrios y otros o en los nuevos pueblos de la periferia, en los que se alojaba la población trabajadora.

A todo esto hay que añadir que el crecimiento económico muy desigual se hacía con un sector público de reducidas dimensiones, basado en una baja presión fiscal y sustentándose la recaudación en la imposición indirecta, siendo, por tanto, el sistema fiscal regresivo por el lado de los ingresos e insuficiente por el lado del gasto para atender las demandas crecientes de una sociedad en crecimiento y sujeta a fuertes cambios estructurales.

La coyuntura depresiva comienza a manifestarse en 1973. La muerte del general Franco se produjo ya en una situación de crisis económica: la situación política creó una incertidumbre, manifestada ya incluso antes de su muerte, que pospuso la toma de medidas para remediar y atacar los efectos más perniciosos de la crisis. La economía española es abandonada, de alguna manera, a su propia dinámica, en la confianza de que la recuperación mundial empujara nuevamente hacia arriba. Las dificultades atravesadas por la

economía mundial y los problemas internos no posibilitaron, sin embargo, esa recuperación, aunque el impulso de la coyuntura internacional, a comienzos de 1976, creó algunas expectativas de mejora que, con posterioridad, se desvanecieron.

Nos encontramos ante el final del modelo económico de la dictadura y comienza una nueva andadura en democracia, basada en las libertades políticas, sindicales, de expansión del estado del bienestar y en la concertación, cuando ésta ha sido necesaria.

La economía española se encuentra en estos momentos entre las más ricas del mundo y España es miembro de pleno derecho de la Unión Europea (UE), que es una de las áreas más dinámicas y avanzadas del mundo actual, a pesar de los problemas existentes, lo que ha favorecido el progreso económico de una sociedad como la española que hasta hace poco tiempo se encontraba entre las naciones atrasadas.

Ha sido un crecimiento éste que se ha dado en poco tiempo, lo que ha modificado sensiblemente la fisonomía de la economía y la sociedad españolas. Se disfruta, además, de un sistema de libertades democráticas y de un determinado Estado del bienestar, aunque lejos aún del existente en los países más avanzados de la Unión Europea. El camino ha sido corto, pero ha estado lleno de curvas y de baches. Los beneficios del crecimiento se han repartido desigualmente, aunque esto se haya atenuado con las mejoras fiscales y de gasto público realizadas desde los ochenta. Ha pasado, además, de ser un país donante de trabajadores a ser receptor.

La incorporación a la Unión Europea ha beneficiado notablemente a la economía española, entre otros motivos, aunque no únicos, por haberse beneficiado de los Fondos Estructurales recibidos que le han permitido no quedarse descolgada de las economías más poderosas y competitivas de esta región .

Aunque tengan sombras y haya desigualdades regionales, sociales y de género, y aunque existe una elevada especulación inmobiliaria, no cabe duda de los logros conseguidos, que se han debido en gran parte al esfuerzo realizado en educación en todos los niveles. No se puede decir, sin embargo, lo mismo de la investigación.

El gasto que se destina a investigación es muy inferior a la media de la UE. Se han dado avances, pero no los suficientes. La partida de Investigación y Desarrollo representa el 0.94 del Producto Interior Bruto, mientras que la media de la Unión Europea es del 1.93. Por debajo de la economía española se encuentran Grecia y Portugal, países que, sin embargo, han tenido un crecimiento mayor en los últimos años.

La economía española se enfrenta a nuevos desafíos, siendo el principal el de cambiar un modelo basado en exceso en el sector de la construcción, en la especulación inmobiliaria, en el enriquecimiento rápido y fácil, en la agresión al medio ambiente, sobre todo en la costa, por un sector industrial más competente y eficaz, sustentado en la Investigación, desarrollo e innovación,

con un estado del bienestar más poderoso capaz de remediar los fallos y males provocados por la economía de mercado, y sustentado en un desarrollo sostenible.

Lo que queda por dilucidar si estos desarrollos industriales, si bien son una condición para el desarrollo tal como lo conocemos hoy, son compatibles con el equilibrio ecológico del planeta Tierra y son capaces de lograr un desarrollo más equitativo en el que las igualdades en las oportunidades y los derechos sean una realidad para la población mundial en su conjunto, y si son extensibles a todos los países. Mi respuesta es que no es factible en el largo plazo, aunque en el medio se hayan dado determinados éxitos relativos, y discutibles en muchas cosas, pero que sí que hay que reconocer, que se ha conseguido que varios países, pocos aún, hayan salido de la pobreza y de las graves privaciones que ésta lleva aparejada.

BIBLIOGRAFÍA

- Berzosa, C. (1991): *Los nuevos competidores internacionales*, Ediciones Ciencias Sociales, Madrid.
- Bustelo, P. (1990): *Economía política de los Nuevos Países Industriales*, Siglo XXI, Madrid.
- Ffrench- Davis, R. (2004): *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad*, Siglo XXI, Argentina.
- Landes, D. S. (1999): *La riqueza y la pobreza de las naciones*, Crítica, Barcelona.
- Martínez Cortiña, R. (1972): *Áreas económicas en el mundo*, Planeta, Barcelona.
- Martínez Cortiña, R. (1990): *La transición económica en España*, Ediciones Ciencias Sociales, Madrid.
- Martínez Cortiña, R. (2003): "Medio siglo XX: la experiencia de un economista español", en *Estudios de Historia y Pensamiento Económico. Homenaje al profesor Francisco Bustelo*, Editorial Complutense, Madrid.
- Sachs, J. (2000): "A New Map of the World" *The Economist*, 24, 99-101, citado por Tortella, G. (2005): *Los orígenes del siglo XXI*, Gadir, Madrid.
- Sampedro, J.L. y Martínez Cortiña, R. (1969): *Estructura Económica*, Ariel, Barcelona.
- Thirlwall, A. P. (2003): *La naturaleza del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.