



Universidad
Zaragoza

Trabajo de Fin de Grado

La transformación de India desde 1990.

Autor/es

Jorge de la Mata Martínez

Director/es

Jaime Sanaú Villarroya

Facultad de Economía y Empresa 2015

Autor del Trabajo: Jorge de la Mata Martínez

Director del Trabajo: Jaime Sanaú Villarroya

Título del Trabajo: La transformación de India desde 1990.

Titulación a la que está vinculado: Grado en Administración y Dirección de Empresas (GADE).

Resumen del trabajo

En este proyecto se realiza un análisis sobre la transformación de la India, desde la etapa colonial británica hasta el año 2013. Se tendrán en cuenta múltiples factores y decisiones tomadas para que el país llevara a cabo dicha transformación, pasando por varias etapas de crecimiento desde los años noventa.

El estudio compara las diferentes medidas adoptadas por los países desarrollados para superar la crisis económica, centrándose especialmente en el “rescate financiero”, con las adoptadas por las economías emergentes asiáticas, ya que estos países fueron los menos afectados por dicha crisis.

Summary of the project

In this project an analysis on the transformation of India is made, from the British colonial period until 2013. Much factors and decisions for the country to carry out this transformation, passing through several stages of growth are taken into account from the nineties.

The study compares the various measures taken by developed countries to overcome the economic crisis, especially focusing on the "bailout" with those adopted by the emerging Asian economies, as these countries were the least affected by the crisis.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. HISTORIA DE LA INDIA	5
2.1. Colonia británica.	5
2.2. Independencia.	6
2.3. Consecuencias e influencia de la colonización.	8
2.4. Organización política hasta principios de los años noventa.	12
3. LA INDIA A PARTIR DE 1990	14
3.1. Crecimiento entre 1993 y 2002.	15
3.2. Evolución entre 2002 y 2010.	18
3.3. Desaceleración del crecimiento a partir de 2011.	25
4. PAÍSES DESARROLLADOS <i>VERSUS</i> EMERGENTES	29
4.1. Diferentes actuaciones ante la crisis.	29
4.2. Impacto de las políticas desarrolladas.	34
4.3. Medidas para la recuperación y el desarrollo.	36
5. CONCLUSIONES	37
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	38

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo de fin de grado analiza unas décadas que fueron clave en la transformación de la sociedad, de la política, de la economía y, por lo tanto, de la vida de la India. Como parte fundamental a tratar, se hará especial hincapié en los cambios acaecidos a partir de 1990.

Dado que es un país con características singulares, es necesario exponer una descripción histórica para que el lector se sitúe y pueda entender sus especiales circunstancias. El segundo apartado se divide en cuatro epígrafes que examinan los cambios que experimentó el país. Primero, la colonización británica. Segundo, independencia y las alteraciones que se produjeron; se trata de un periodo convulso con importantes cambios y formación de un nuevo gobierno. Tercero, consecuencias e influencia de la colonización en el país asiático. Finaliza este segundo apartado encuadrando los diferentes gobiernos y la organización de India hasta principios de la década de 1990.

En el tercer apartado se analiza un periodo de unos veinte años, a partir de 1990, que se podría denominar “la India moderna”. Fueron años de transformaciones sustanciales a todos los niveles del país, promovidos por decisiones acertadas desde la parte gubernamental. Este camino, que comenzó con cambios, deparó crecimiento y desarrollo. Poco o nada afectaron los años de crisis mundial, ya que la India creció a ritmos superiores al promedio global en los momentos más duros. Resulta interesante saber el porqué de este hecho, por lo que se estudian las causas.

En el cuarto apartado, se expone la evolución de los países industrializados y los emergentes, en un entorno de crisis global, para ver qué lugar ocupa la India. De esta manera, se valoran con mayor criterio las decisiones tomadas en el país, comparándolo con el resto de las economías desarrolladas.

El trabajo finaliza con una serie de conclusiones extraídas de la información y datos expuestos a lo largo de los epígrafes anteriores.

2. HISTORIA DE LA INDIA

2.1 Colonia británica.

En 1600 la reina Isabel I concedió, mediante una cédula, el monopolio del comercio británico en la India a una empresa comercial de Londres (East Indian Company). La transformación de comerciantes a gobernadores británicos comenzó casi por casualidad. Tras obtener una licencia de los mogoles para comerciar en Bengala y fundar un nuevo puesto comercial en Calcuta en 1690, los negocios se ampliaron rápidamente. Bajo la recelosa mirada del *nabab* (gobernante local), las actividades mercantiles de los británicos se expandieron y las “fábricas” asumieron un aspecto cada vez más permanente (y fortificado). Durante casi 250 años la India británica fue dirigida por una empresa comercial y no por el gobierno (Singh et al. 2013).

Al imperio inglés en Asia se le llamó *The British Raj* y comprendía los territorios de los actuales Pakistán, India, Birmania y Bangladesh. Al comienzo del siglo XIX, la India se hallaba bajo control británico, pese a seguir siendo un mosaico de estados, muchos teóricamente independientes y gobernados por marajás y *nababs*. Aunque estos “estados principescos” administraban sus propios territorios, se creó un sistema de gobierno centralizado. El gobierno indio y la administración pública se inspiraron en los modelos burocráticos británicos, un legado que sigue hoy vivo.

El comercio y los beneficios fueron el principal objetivo del dominio británico en la India, con trascendentales efectos. Se desarrolló la minería del hierro y el carbón, y el té, el café y el algodón se convirtieron en los principales cultivos. Mano de obra y materias primas a bajo coste fundamentaron y ayudaron en el proceso de industrialización británicos, el primero de toda Europa. Además, se inició la construcción de la vasta red ferroviaria aún utilizada, se emprendieron proyectos de irrigación y se estimuló el sistema de los *zamindar* (terratenientes) de la época de los mogoles, lo que contribuyó al aumento de un campesinado empobrecido y desprovisto de tierras.

Los británicos impusieron el inglés como idioma de la administración, algo esencial en un país con muchas lenguas, pero que mantuvo las distancias entre los nuevos gobernantes y la población india.

A partir de 1784, el gobierno de Londres asumió un papel más relevante en la supervisión de los asuntos indios, convirtiendo a la Compañía de las Indias Orientales en un mero símbolo administrativo. La consigna colonialista fue “dividir para reinar”. Se enviaron mercenarios de una región para someter a otra (como fue el caso de los *gurkas* nepalese o los *sikh* de Punjab). También se utilizaron las diferencias religiosas. Por ejemplo, a principios del siglo XX, una reforma electoral estableció que los musulmanes, hindúes y budistas podían votar solamente a candidatos de su misma religión, una manipulación que generó innumerables explosiones sociales. La más importante fue la llamada rebelión de los cipayos (soldados indios al servicio de Inglaterra) de 1857-1858, que comenzó como una protesta en los cuarteles que incorporó otras reivindicaciones, y se convirtió en una protesta de todo el país. Hindúes y musulmanes se unieron y llegaron a proponer la restauración del Imperio Mogol (Greathed, 2012).

Al concluir la rebelión, se disolvió la Compañía de las Indias Orientales y el país se convirtió en un dominio británico gobernado por un virrey, con residencia en Calcuta. Estos acontecimientos significaron que el país asiático se transformó en una colonia británica y todas las posesiones de la Compañía pasaron a manos de la corona. La reina Victoria utilizó el título de Emperatriz de la India desde 1877, título que ostentarían los monarcas británicos hasta declararse la independencia de la colonia en 1947, durante el reinado de Jorge VI.

2.2 Independencia.

La oposición a los británicos creció a principios del siglo XX, encabezada por el Congreso Nacional Indio, el partido político más antiguo de la India (conocido como el Partido del Congreso) y por el propio Congreso. Se reunió por primera vez en 1885 y no tardó en reclamar su participación en el gobierno. Gran Bretaña se resistió a perder el control de la India, pero concedió a los jefes indígenas la administración local. A la expansión del independentismo y el nacionalismo indio contribuyeron

también el ferrocarril, el servicio de correos y telégrafos y la escolarización en lengua inglesa. Poco a poco fueron creándose instituciones representativas y formas limitadas de autogobierno. A partir de entonces, las manufacturas inglesas recibieron un fuerte boicot y el gobierno británico reaccionó tomando disposiciones muy represivas (Béjar, 2011).

Con el estallido de la I Guerra Mundial, la situación política se serenó. La India contribuyó enormemente a la guerra: más de un millón de voluntarios fueron reclutados y enviados al extranjero, de los cuales más de cien mil hombres murieron en la contienda. Esta contribución fue aprobada por los líderes del Congreso, con la esperanza de ser recompensados después de la guerra. Las recompensas no se materializaron y la desilusión se extendió.

Según Singh et al. (2013), fue en esa época cuando el Congreso halló un nuevo líder en Mohandas K. Gandhi, apodado *mahatma* (alma grande), que se convirtió en artífice de la lucha por la independencia de la India. No todos los implicados en la lucha estaban de acuerdo ni seguían su campaña nacional de no cooperación o *satyagraha* (protesta no violenta) contra el dominio británico, pero Gandhi acabó por alentar el nacionalismo y ganarse la enemistad de los ingleses. El Partido del Congreso y Gandhi se pusieron al frente de la independencia del país, en 1920, como figura clave del Congreso Nacional Indio. A su vez, la considerable tensión política derivó en la ruptura definitiva entre indios y musulmanes, dando lugar con el tiempo a un nuevo país, Pakistán.

Los acontecimientos políticos se vieron parcialmente interrumpidos por la II Guerra Mundial. Las tropas de la *Indian Army* participaron en todas las etapas del conflicto del lado británico. Gandhi se quedó prácticamente solo en la exaltación de la tolerancia y la preservación de una única India, ya que su labor en nombre de miembros de todas las comunidades provocó el resentimiento de algunos extremistas hindúes y motivó que el 30 de enero de 1948 fuera asesinado por el fanático hinduista Nathuram Godse, apunta Béjar (2011).

Según Singh et al. (2013), en julio de 1945, la victoria del Partido Laborista en las elecciones británicas alteró completamente el paisaje político. Por primera vez, la independencia de la India se aceptó como una aspiración legítima. Aun así, este clima favorable no aportó planteamientos nuevos para reconciliar los deseos

divergentes de los dos principales partidos indios. Mohammed Ali Jinnah, líder de la Liga Musulmana, abogaba por un estado islámico independiente, mientras el Partido del Congreso, liderado por Jawaharlal Nehru, defendía la creación de una India unida e independiente.

A comienzos de 1946, una misión británica fracasó en el intento de acercar posiciones entre ambos bandos, y el país se halló más cerca de la guerra civil. Una “jornada de acción directa”, convocada por la Liga Musulmana en agosto de 1946, provocó la matanza de hindúes en Calcuta y las represalias posteriores contra los musulmanes. En febrero de 1947 el inquieto gobierno británico tomó la trascendental decisión de conceder la independencia con idea de hacerla efectiva el 15 de agosto de 1947.

Según lo previsto, India y Pakistán se convirtieron en naciones soberanas integradas en la *Commonwealth* (veinticinco años más tarde se les unió Bangladesh, antiguo Pakistán oriental). La Constitución de la India se aprobó en noviembre de 1949 y entró en vigor el 26 de enero de 1950. De esta manera, la India se convirtió en una república laica, democrática y federativa, con 27 Estados autónomos.

2.3 Consecuencias e influencia de la colonización.

2.3.1 Consecuencias de la colonización.

India fue una colonia de explotación que suministraba al país conquistador recursos (especialmente algodón; aunque también té, índigo, yute y aceite) y mano de obra sin contrapartida. Con sus 5 millones de kilómetros cuadrados y una población cercana a los 300 millones de habitantes constituía un mercado importante para los productos británicos, llegando a recibir el nombre de “la joya del Imperio” (Béjar, 2011).

Oviedo Puente (2012) afirma que la economía india fue desmantelada durante la colonización. Se suprimió la exportación de telas de excelente calidad, realizadas de modo artesanal y doméstico, ya que eran un obstáculo para la expansión de la industria textil inglesa. La ruina de esta industria provocó el empobrecimiento

masivo de ganaderos y artesanos. La tierra fue reorganizada bajo el sistema *zamindar* para facilitar el cobro de impuestos que enriquecían las arcas británicas. Los campesinos fueron obligados a cambiar su agricultura tradicional por una de productos de exportación para satisfacer el mercado europeo. Esto trajo como resultado severas hambrunas en el país, ya que los campesinos se endeudaron perdiendo los terrenos y los animales por los excesivos impuestos.

Durante varias décadas, el servicio civil indio sólo admitió a los británicos que competían por estos cargos a través de exámenes abiertos. Estos funcionarios recibían un buen salario, tenían un alto estatus y oportunidades para avanzar en sus carreras. El mismo sistema existía en la policía y el ejército que estaba formado por tropa india y oficialidad europea. En relación con la incorporación de funcionarios nativos, los británicos promovieron la educación a la manera occidental. Bajo la dominación inglesa, la sociedad de la India cambió de manera notable. Si bien en la alta cúpula social permaneció la nobleza, en lo político ésta no contaba demasiado.

La trama social era más compleja porque el dominio británico trastornó los modos de producción, las relaciones económicas y, en especial, afectó a la extendida vida aldeana tradicional. Los agricultores más poderosos se desplazaron hacia las actividades comerciales y prosperaron; mientras la gran mayoría, que se quedó en el campo, entró en un deterioro económico pronunciado (Béjar, 2011).

Desde el principio, la relación de los británicos fue más fluida con las comunidades hindúes, por lo que cuando el desarrollo de los negocios hizo necesaria la creación de una máquina educacional que preparara cuadros de empleados angloparlantes, factibles de ser entrenados en técnicas modernas de contabilidad y otros oficios, los favorecidos fueron los hindúes. Hacia 1860, trabajaban con los ingleses al menos dos millones de súbditos indios, de los que casi la totalidad eran hindúes. Los hijos de esos funcionarios siguieron perfeccionándose en la educación británica y fueron constituyendo las clases medias. Se trataba de un sector social educado, moderno, orientado hacia las instituciones tipo europeas, con la salvedad de mantener sus tradiciones religiosas intactas. En toda esa compleja transformación, la población musulmana quedó muy rezagada, afirman Singh et al. (2013).

En tres siglos de ocupación, los británicos crearon ciudades y puertos, construyeron fábricas y escuelas, mejoraron las comunicaciones y los sistemas de regadío del subcontinente y construyeron una red de carreteras y ferrocarriles, muchas de las cuales se utilizan en la actualidad.

En sus comienzos, el nacionalismo hindú denunció la sangría de los recursos del país. Los ingresos generados por la colonia eran sustraídos por Gran Bretaña: los intereses del capital invertido, los beneficios garantizados a las empresas de ferrocarril, los elevados sueldos y pensiones de funcionarios ingleses, incluyendo los elevados costes militares del mantenimiento del Imperio (Ansari, 2013). Además, se reivindicó una mayor inclusión de los indios en los más altos niveles de la Administración. Esta reivindicación se resolvió a partir de 1892, año en el que Gran Bretaña concedió derechos electorales a los habitantes de la India y comenzó la admisión de funcionarios nativos en la Administración Estatal, en el Consejo del Virrey y en los Consejos de Provincias.

De esta manera, la población india empezó a tener mayor peso a nivel político y aumentó el deseo de conseguir la independencia del poder colonial. No fue un camino fácil, ya que las diferencias religiosas y las distintas culturas y razas provocaron multitud de manifestaciones y revueltas sangrientas hasta que se llegó a un equilibrio de todas las partes del conflicto.

2.3.2 Influencia de la colonización.

Los efectos a largo plazo no fueron desdeñables: la difusión mundial del capitalismo liberal, de las instituciones democráticas y de la lengua inglesa. Con ello se contribuyó a una globalización en conjunto benigna, que impulsó la economía mundial y promovió el tipo de instituciones liberales que han demostrado ser más favorables al bienestar humano (Avilés, 2005).

Como afirma Ferguson (2005), sin la prolongación del dominio británico en el mundo, es complejo pensar que las estructuras del capitalismo liberal se hubieran

establecido con tanto éxito en diferentes economías. Sin la influencia del Reino Unido, es difícil creer que las instituciones de la democracia parlamentaria hubieran sido adoptadas por la mayoría de los estados del mundo, y por supuesto, por el indio.

Según Rello (2014), la llegada de los británicos supuso un trastocamiento colonial de la sociedad india (*Persisting Colonial Disruption*). Se produjo una reestructuración social en favor del interés colonial, expresada en hechos como la emergencia de una élite política india, entrenada en los valores de la metrópoli y colonizada mentalmente; la falta de una visión a largo plazo de la evolución del país; la pérdida de importancia del valor de las ideas en la sociedad india; la concepción feudal de la forma de pensar y actuar de las clases dirigentes, heredada de los patrones coloniales; la excesiva extracción de excedente económico de las clases trabajadoras, y la falta de inversión en sus actividades productivas y el poco dinamismo de la economía india, producto de esta transformación que perpetúa una pobreza masiva.

La existencia de la pobreza involucra a todo el tejido de la sociedad, a sus valores y filosofía social, e implica la aceptación y racionalización de la pobreza por las clases dominantes y el propio gobierno.

Rello (2014) afirma que Kumar (2013) hace una crítica de Jawaharlal Nehru, el político más influyente de la primera etapa de la India independiente, quien, siguiendo acríticamente los patrones occidentales, orientó a su país en una ruta de crecimiento económico basado en la industria, cuando la inmensa mayoría de la población india vivía de la agricultura en un campo empobrecido. Gandhi proponía un enfoque basado en la revitalización económica de las comunidades agrarias indias, donde trabajaba la gran mayoría de la población, y en la definición de políticas de abajo hacia arriba, siempre haciendo uso de ideas autóctonas y de una creatividad social que respondiese a la situación real del país. Se impuso la visión importada y se apostó por el crecimiento económico, sin tocar el problema de la desigualdad de la distribución de la riqueza y el ingreso. Se pensó que el crecimiento económico y el mercado reducirían la pobreza paulatinamente. No se consideró que los mercados no pueden eliminar la pobreza, si antes no se corrige la pobreza con otro tipo de medidas. El resultado fue la marginalización continua de la mayoría de la población de la India (Rello, 2014).

Según Kumar (2013), la razón principal del crecimiento económico más acelerado de la economía india a partir de los años ochenta fue la pérdida de la importancia relativa de las ramas económicas con crecimiento más lento, como la agricultura, y su sustitución por ramas de crecimiento más rápido, como el sector terciario. La clave de este crecimiento económico no fueron las políticas de liberalización y apertura de la economía, sino el cambio estructural. Como resultado, la economía india se transformó, yendo de una agricultura dominante a un importante sector terciario, sin que el pretendido crecimiento industrial se convirtiera en el motor de la economía, una ilustración del fracaso de la visión importada.

2.5 Organización política hasta principios de los años noventa.

Jawaharlal Nehru, primer ministro desde 1947, se alejó de la tradición y elaboró planes quinquenales para reformar el campo e industrializar el país, producir alimentos y crear centrales eléctricas. Mandó construir granjas, carreteras y escuelas de oficios para adultos. Su lema -hasta 1964, año en que murió- fue “anticolonialismo y pacifismo”. Intentó conducir a la India hacia una política de no alineación, combinando unas cordiales relaciones con Gran Bretaña y la pertenencia a la Commonwealth con aproximaciones a la antigua URSS, en parte debido a los conflictos con China y el apoyo de los Estados Unidos hacia su eterno enemigo Pakistán (Singh et al. 2013).

La hija de Nehru, Indira Gandhi, fue elegida primera ministra en 1966. Al igual que su padre, ocupó un lugar preponderante en el país que gobernó pero, a diferencia de Nehru, fue una figura muy controvertida y su legado histórico sigue siendo muy polémico. En 1975, para hacer frente a una fuerte oposición y descontento popular, declaró el estado de emergencia. Según Singh et al. (2013), liberada de las trabas parlamentarias, Gandhi impulsó la economía, controló la inflación e incrementó la eficacia. Como aspectos negativos ha de resaltarse que, los políticos de la oposición fueron encarcelados a menudo, el sistema judicial se convirtió en una farsa y se coartó la prensa.

Su gobierno fue desalojado del poder en las elecciones de 1977, pero en 1980 regresó con una mayoría más amplia que nunca, estableciendo los cimientos de la dinastía Nehru-Gandhi que seguiría al frente de la política nacional. Finalmente, en 1984 murió asesinada por miembros de su guardia personal, pertenecientes a la secta sij (Heil, 2014).

Según Leroy (2012), el Congreso intentó recuperar el aliento desde la mitad de los años ochenta, tras el asesinato de la exdirigente, y desarrolló tácticas electorales que resultaron contraproducentes hasta principios de los años noventa. La política exterior de la India se mantuvo fiel al no alineamiento, pero se anunciaron algunos cambios internos. El nuevo primer ministro, Rajiv Gandhi (1984-1989) prometió al sector privado el levantamiento de las restricciones a las importaciones y la compra de tecnología extranjera. Flexibilizó el control ejercido sobre la actividad económica para impulsar el crecimiento y la inversión. Se registraron determinados avances, pero la inflación resultó ser desenfrenada, el déficit se agravó de forma preocupante y creció el endeudamiento. En 1990, según Kohli (2012), la deuda acumulada representaba el 27,7 por ciento del PIB. Estos desequilibrios estructurales repercutieron en los presupuestos y debilitaron la economía, hasta tal punto que Nueva Delhi se mostró incapaz de afrontar el impacto de la crisis de principios de los años noventa, producto de la inestabilidad política interna y externa (guerra del Golfo, derrumbe de la URSS que supuso la pérdida de un socio económico y aliado político y militar). El país estaba al borde de la quiebra, ya que las divisas durante los primeros meses de 1991 no permitían financiar más de quince días de importaciones (Kohli, 2012).

En junio de 1991, se celebraron elecciones parlamentarias, que tuvieron como vencedor por mayoría a Narasimha Rao (Partido del Congreso). El nuevo gobierno anunció un drástico giro hacia el liberalismo, cambiando la política económica practicada desde la independencia. El primer ministro Rao abrió el mercado indio a la inversión extranjera, redujo la intervención del Estado, dejó la rupia en libre convertibilidad frente al dólar y suprimió los controles de importación.

El proceso de liberalización de la economía que se acababa de iniciar se profundizó, en detrimento de los derechos económicos, sociales y culturales de la población. La

presencia del Estado en la salud, la educación, la energía eléctrica comenzó a desaparecer en favor de empresas privadas (Béjar, 2011).

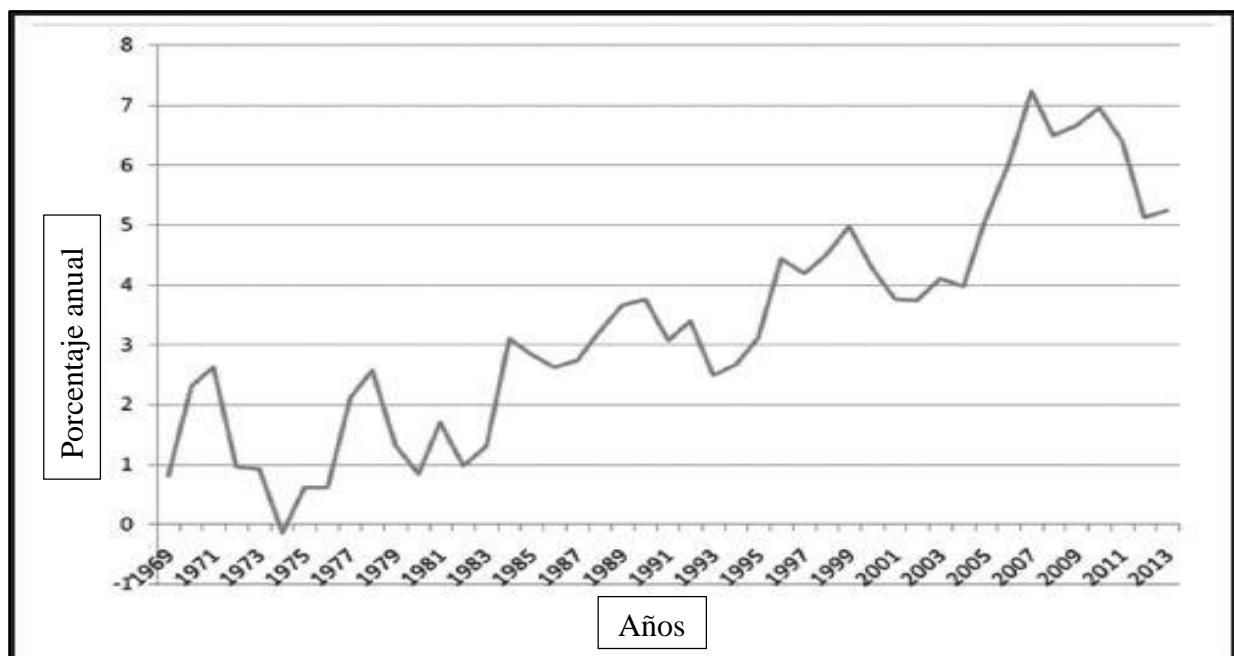
3. LA INDIA A PARTIR DE 1990

Kar et al. (2013a) identifican 1993 como el año que comienza el primer episodio de aceleración del crecimiento y 2002 como el segundo episodio, utilizando el test Bai-Perron para llegar a esta conclusión (Bai y Perron, 1998). El estudio se divide en tres etapas, 1993-2002, 2002-2010 y a partir de 2011, debido a las estimaciones y conclusiones expuestas por los autores Kar et al. (2013a) en su trabajo.

En la India, el crecimiento del PIB per cápita se aceleró 4,23 puntos porcentuales anuales (en adelante, ppa) en 1993, frente a una tasa prevista de 2,34 ppa. En 2002, el dato ascendió hasta 6,29 ppa, frente a una tasa prevista de 2,91 ppa (Kar et al. 2013b).

GRÁFICO 3.0

Crecimiento económico de la India (variación anual del PIB per cápita, porcentaje, desde 1969 hasta 2013, media móvil de cinco años).



- Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators (2014), para 1969-2012 y Perspectivas de la Economía Mundial del FMI para 2013, según Kar et al. (2013b).

Como se desprende del Gráfico 3.0, el crecimiento económico fue muy elevado a partir de 1990. Sin embargo, disminuyó en el período 2011-2013, y el promedio de estos tres años fue 3,35 por ciento frente a 6,33 por ciento en 2002-2010. Es posible que la desaceleración del crecimiento económico sea temporal, pero en los epígrafes siguientes se argumenta que la disminución puede ser a medio plazo y, por lo tanto, que la India haya entrado en una fase de desaceleración del crecimiento.

3.1 Crecimiento entre 1993 y 2002.

En la década de 1990, se introdujeron dos novedades importantes que fortalecieron la economía india, sobre todo a nivel microeconómico (Bhagwati, 1993).

En primer lugar, el desmantelamiento del sistema de licencias industriales en 1991 eliminó una importante fuente de "desorden" en el entorno de ofertas micro. Se aseguró que la aprobación de las solicitudes que las empresas hacían para su expansión, ya no dependiera únicamente de la arbitrariedad de los burócratas. Y segundo lugar, la supresión del sistema de licencias de importación a principios de 1990 para la mayoría de los productos básicos.

La aceleración del crecimiento en 1993 se generó en gran parte por las ofertas que habían tomado forma en la década de 1980 y fue reforzada por el desmantelamiento del sistema de licencias industriales y comerciales en 1991. Estas ofertas fueron abiertas, ya que se eliminaron las barreras a la entrada de muchas industrias, lo que supuso la incorporación de nuevas empresas en el sector manufacturero y de servicios y, especialmente, en los subsectores farmacéutico y de tecnologías de la información y comunicación (TIC) (Alfaro y Chari, 2009). Al mismo tiempo, la relación de colusión del Estado con determinados sectores de la élite de los negocios en el período anterior a la reforma se mantuvo y se acentuó por el ascenso de poderosos grupos empresariales (dedicados principalmente a la industria tradicional, como los bienes de consumo), estrechamente relacionados con las élites políticas regionales de la época del antiguo *raj* (Mheta y Walton, 2014).

Según Harrison et al. (2013), hay pruebas a nivel de empresa que demuestran un importante dinamismo en el sector empresarial en la década de 1990. Los autores consideran que existía un equilibrio en la cuota de mercado entre las empresas más productivas y las menos productivas al principio de este periodo, fenómeno que explican por la entrada significativa de nuevas empresas en prácticamente todos los subsectores industriales, frente a la escasez de nuevas entradas en la década del 2000 (Mody et al. 2011). La creciente competitividad existente mejoró la productividad en la manufactura (Kathuria et al. 2010).

El dinamismo del sector privado también se refleja en los indicadores de crecimiento y transformación estructural. Entre 1993 y 2002, el crecimiento económico fue impulsado principalmente por las ramas exportadoras competitivas (como la informática y productos químicos) y por los servicios orientados al mercado interno, tales como hoteles y restaurantes (Tablas 3.1.1 y 3.1.2).

TABLA 3.1.1

Participación media en el valor añadido real bruto.

Años	Alimentación y Tabaco	Textil	Refinados de petróleo	Químicos	Metales	Minerales	Maquinaria	Automoción	Otros
1981-92	15,33	12,12	6,19	17,68	15,72	4,43	8,62	3,42	16,49
1993-01	13,8	11,28	5,6	20,59	16,18	4,82	7,93	3,63	16,18
2002-07	11,09	9,96	13,03	17,83	17,27	4,8	7,62	3,5	14,9

- Fuente: Sen y Kar (2014).

TABLA 3.1.2
PIB sectorial medio, tasas de crecimiento per cápita.

	Sector	1951-92	1993-2001	2002-10
1	Agricultura	0,59	1,3	1,46
1.1	Agricultura y ganadería	0,75	1,3	1,59
1.2	Explotación forestal	-1,42	-0,07	0,2
1.3	Pesca	2,33	2,88	2,42
2	Minas y canteras	3,41	2,21	3,42
3	Producción	2,98	4,87	7,38
3.1	Registrada	3,95	5,61	8,57
3.2	No registrada	1,86	3,52	5,07
4	Electricidad, gas y suministro de agua	6,95	3,87	4,89
5	Construcción	2,78	3,41	8,75
6	Comercio, hoteles y restaurantes	2,8	6,54	7,64
6.1	Comercio	2,78	6,36	7,69
6.2	Hoteles y restaurantes	2,94	8,66	7,3
7	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,58	7,42	11,05
7.1	Ferrocarril	1,95	2,02	6,17
7.2	Otros transportes	4,17	5,32	7,52
7.3	Almacenamiento	2,4	0,39	5,82
7.4	Comunicaciones	4,44	15,73	23,07
8	Finanzas	2,85	5,86	8,46
8.1	Banca y seguros	5,69	7,37	11,17
8.2.1	Bienes raíces y propiedad de las viviendas	1,98	2,96	2,24
8.2.2	Servicios de gestión (incluyendo TIC)	3,29	14,96	13,56
9	Servicios comunitarios, sociales y personales	2,53	4,68	5,25
9.1	Administración pública y defensa	3,83	4,35	5,3
9.2	Otros servicios	1,68	4,95	5,31
10	Primario (1+2)	0,75	1,38	1,68
11	Terciario (6+8)	2,81	6,18	8,04
12	Infraestructuras (4+7)	4,17	6,46	9,85
13	Agricultura (1)	0,59	1,3	1,46
14	Industria	3	4,02	7,17
15	Servicios (6+7+8+9)	2,79	5,88	7,79
16	PIB total (13+14+15)	1,86	4,15	6,42

- Fuente: Sen y Kar (2014).

3.2 Evolución entre 2002 y 2010.

Entre 2002 y 2010, el crecimiento económico per cápita en la India (6,42 ppa) fue más rápido que durante 1993-2002 (4,15 ppa). Sin embargo, hubo un cambio en el patrón de crecimiento hacia sectores no comercializables, es decir, que ni exportan ni importan, como la construcción, las comunicaciones y la banca y los seguros. Las tasas medias de crecimiento de estos sectores en este periodo se situaron en el 8,6 por ciento, 23,1 por ciento y 11,2 por ciento, respectivamente, en comparación con 3,4 por ciento, 15,7 por ciento y 7,4 por ciento entre 1993 y 2002 (Tabla 3.1.2).

Dentro de las manufacturas, la importancia del sector de refinado de petróleo en el VAB total también se elevó, de una participación del 5,6 por ciento en 1993-2001 a otra del 13,0 por ciento en 2002-2007 (Tabla 3.1.1). Se produjo un cambio en las exportaciones de la India hacia sectores más intensivos en recursos, creciendo la participación de las exportaciones intensivas en recursos naturales respecto de las exportaciones totales de la India del 14,6 por ciento en 1993-2002 al 19,5 por ciento en 2002-2010 (Tabla 3.2.1).

TABLA 3.2.1

Exportaciones de mercancías de la India, 1990-2010 (porcentaje del total de exportaciones de materias primas).

Años	1990-91	2000-01	2010-11
Productos agrícolas	14,57	9,66	6,36
Menas y Minerales	4,21	1,87	2,27
Productos derivados del petróleo	2,27	3,02	10,89
Cuero	6,29	3,15	1,03
Productos químicos	7,5	9,52	7,59
Productos de ingeniería	9,77	11,03	15,29
Maquinaria e instrumentos	3,02	2,56	3,11
Equipos de transporte	3,02	2,56	3,11
Textiles	5,08	5,6	1,52
Prendas de ropa	9,71	9,01	3,05
Gemas y joyas	12,7	11,94	10,64
Otras materias primas	21,85	30,09	35,13
Exportaciones de recursos naturales	21,04	14,55	19,53
Exportaciones de recursos no naturales	78,96	85,45	80,47

- Fuente: Banco Central de India.

Nota: Exportaciones de recursos naturales = productos agrícolas + menas y minerales + productos derivados del petróleo.

Por lo tanto, el crecimiento económico en el segundo periodo fue cualitativamente diferente al del primero, basándose en sectores como la minería, refinado de petróleo, el de las telecomunicaciones (TIC) y el de los bienes raíces.

TABLA 3.2.2
Entrada de nuevas empresas, 1988-2005.

Periodo	Pre-1993 (1988-90)	Post-1993 (1995-98)	Post-2002 (2003-05)
Número de empresas privadas	10582	16136	14495
Crecimiento del nº de empresas		52.5%	-9.8%
Ratio de antiguas empresas	64%	39%	36%
Ratio de nuevas empresas	26%	52%	56%
Ratio de antiguas a nuevas empresas	250%	75%	64%

- Fuente: Alfaro y Chari (2009).

Al mismo tiempo, como se aprecia en la Tabla 3.2.2, el crecimiento de nuevas empresas entre 1995 y 1998 fue mayor que 2003 a 2005 (un aumento de casi el 53 por ciento frente al descenso del 9,8 por ciento). Para entender este descenso, sobre todo a nivel de entrada de empresas foráneas, es necesario entender que a partir de la década de 1990 India mantuvo un fuerte control sobre la inversión extranjera directa, apostando por potenciar el mercado interno. Que una empresa extranjera pudiera asentarse en el país asiático se tornaba una ardua misión, debido a su gran sentimiento nacional (ligado a la memoria histórica y a la animadversión a potencias extranjeras en su territorio desde la colonización británica), a sus costumbres y tradición, y a su fuerte mercado interno con empresas consolidadas (Mody et al. 2011).

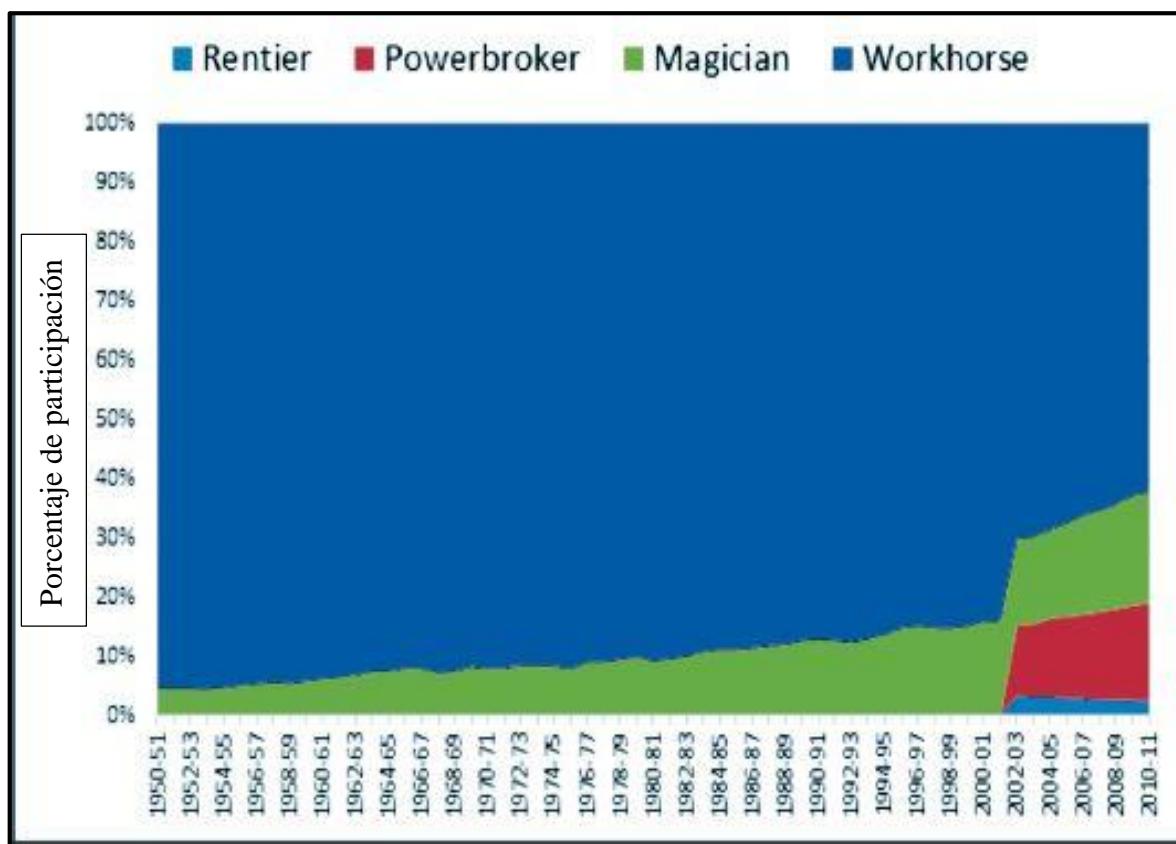
En el Gráfico 3.2.3, se puede ver la economía india desagregada en cuatro grandes sectores. Gran parte de la actividad es producida por el sector privado: *rentier* (minas y canteras, sólo a partir de 2002, ya que antes pertenecía al Estado), *powerbroker* (servicios públicos, construcción, comunicaciones y bienes raíces; sólo se contempla a partir de 2002 por la misma razón), *magician* (fabricación y servicios de oficina) y *workhorse* (agricultura, silvicultura, pesca, industria manufacturera no registrada,

comercio, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento, viviendas y otros servicios). La importancia relativa en la actividad económica de los sectores *powerbroker* y *magician* aumentó después de 2002, lo que supuso la disminución de *workhorse*; mientras que *rentier* apenas aumentó su importancia.

La caída en la participación del sector *workhorse*, en el que se encontraba la mayoría de la clase baja del país, tuvo implicaciones negativas para el crecimiento, por lo que este sector fue asimilando un papel cada vez menos relevante en la economía de la India (Sen y Kar, 2014).

GRÁFICO 3.2.3

Importancia relativa de estos cuatro grandes sectores.

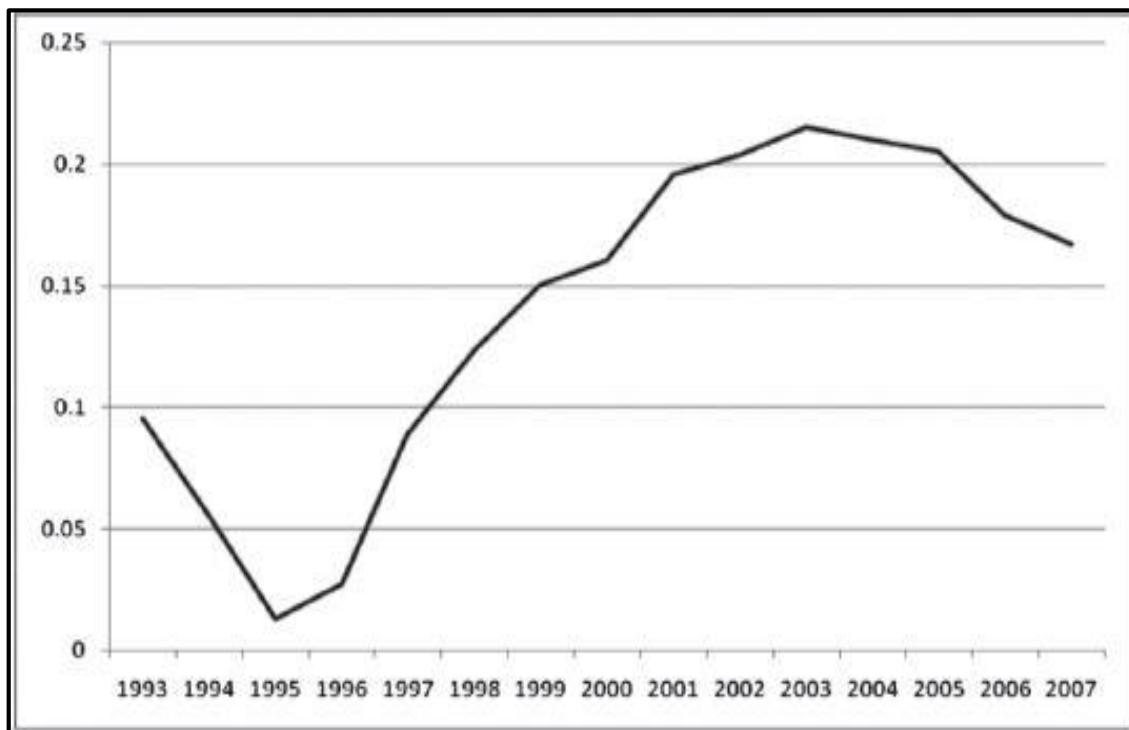


- Fuente: Sen y Kar (2014).

Los cambios de tendencia que se produjeron en los grandes sectores de la economía india, dieron lugar a una transformación estructural durante este periodo 2002-2010. Los autores, Hidalgo et al. (2007), estudian esta evolución a través de la complejidad

de los bienes fabricados en el país. Este índice mide las capacidades productivas y de conocimiento de cada estado que le permiten la producción de productos más avanzados. Esto a su vez le da la capacidad de crecer y desarrollarse en un mundo competitivo y globalizado. Siguiendo este punto de vista y utilizando datos del Atlas de la Complejidad Económica, se traza la media móvil de cinco años entre 1993-94 y 2007-08 (Gráfico 3.2.4).

GRÁFICO 3.2.4
Complejidad de los productos de la India en las exportaciones.



- Fuente: Sen y Kar (2014), Atlas de Complejidad Económica.

Adviértase que la transformación estructural (desde la perspectiva del aumento de la complejidad del producto) se incrementó entre 1995 y 2002, pero descendió en los años posteriores¹. Hausmann e Hidalgo (2011) encuentran una estrecha relación entre

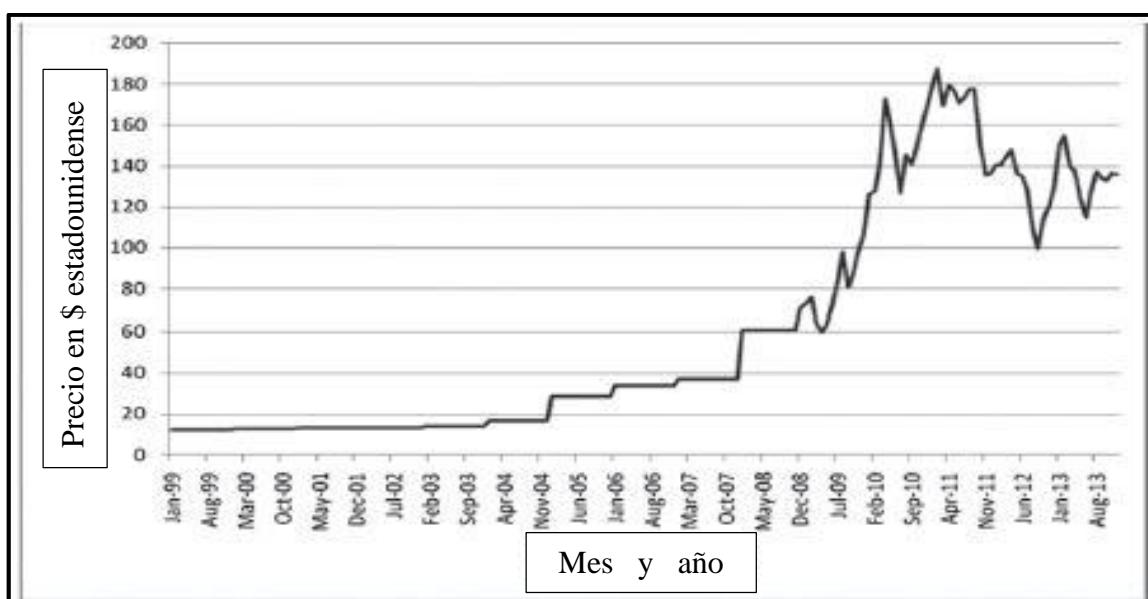
¹ El Índice de Complejidad Económica se mide a partir de un elaborado tratamiento matemático de la información de comercio internacional para determinar dos variables incluyentes: la diversidad y la ubicuidad de los productos de cada economía. La diversidad mide la variedad de productos que un país exporta, cuanto mayor sea ésta será mayor la calificación, y la ubicuidad se mide a partir del número de economías capaces de producir los bienes. Por tanto, un producto producido por un número reducido de países es considerado más complejo y quienes lo producen poseen por tanto una economía más compleja.

dicho índice y el ingreso per cápita y, según sus estudios, India es uno de los países con mayor crecimiento esperado.

El gobierno indio trató de fomentar el mercado interno en el periodo post-2002, en comparación con la etapa anterior en la que existían menos restricciones a las importaciones. Esta decisión hizo que aumentara progresivamente el Índice de Complejidad Económica del país, ya que fomentó la producción y el consumo nacional (Sen y Kar, 2014). Cuatro factores explican esta medida. En primer lugar, con el aumento de la demanda de minerales procedentes de China, subieron los precios de varios minerales a comienzos de los años 2000 (Gráfico 3.2.5). El precio del hierro se elevó a partir de 2005, en particular después de 2009, para disminuir en el período 2011-2013. En consecuencia, aumentaron los beneficios en el sector de los recursos naturales, en el que el Estado podía asignar licencias para la producción de las empresas privadas. En cambio, tras las reformas económicas de 1991, las licencias ya no fueron necesarias para operar en la manufactura o en servicios como TIC.

GRÁFICO 3.2.5

Precio mundial del hierro, mensual, 1999-2013.



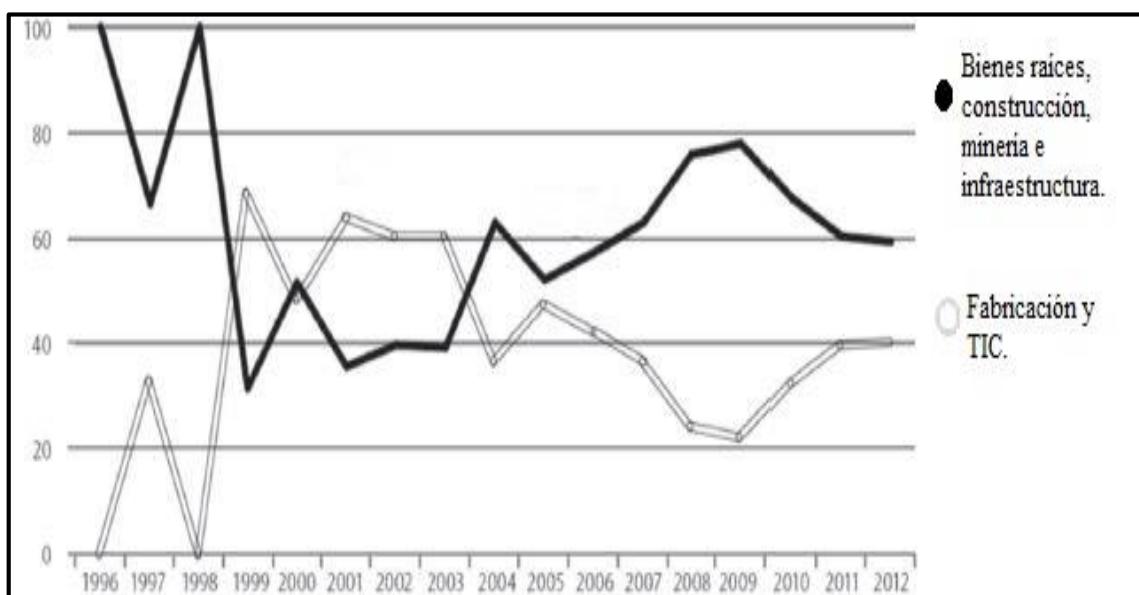
- Fuente: Sen y Kar (2014).

En segundo lugar, como el rápido crecimiento económico impulsó la demanda de servicios como las telecomunicaciones (oligopolio), las élites políticas acordaron el reparto de alquiler con grupos empresariales que se adjudicaron los contratos para operar en estos sectores. El fuerte aumento del sector privado fue también impelido por un incremento similar en la demanda de bienes raíces comerciales y hubo signos de acuerdos sospechosos entre las élites políticas e importantes empresas inmobiliarias en la asignación de tierras para estos bienes (Nagaraj, 2013).

En el Gráfico 3.2.6 se observa un aumento en la proporción de la riqueza de los multimillonarios indios originarios de sectores de bienes raíces, construcción, minería e infraestructura, en comparación con otros sectores como fabricación y TIC, desde 2002.

GRÁFICO 3.2.6

Distribución de la riqueza de los multimillonarios en la India por fuentes de riqueza, 1996-2012.

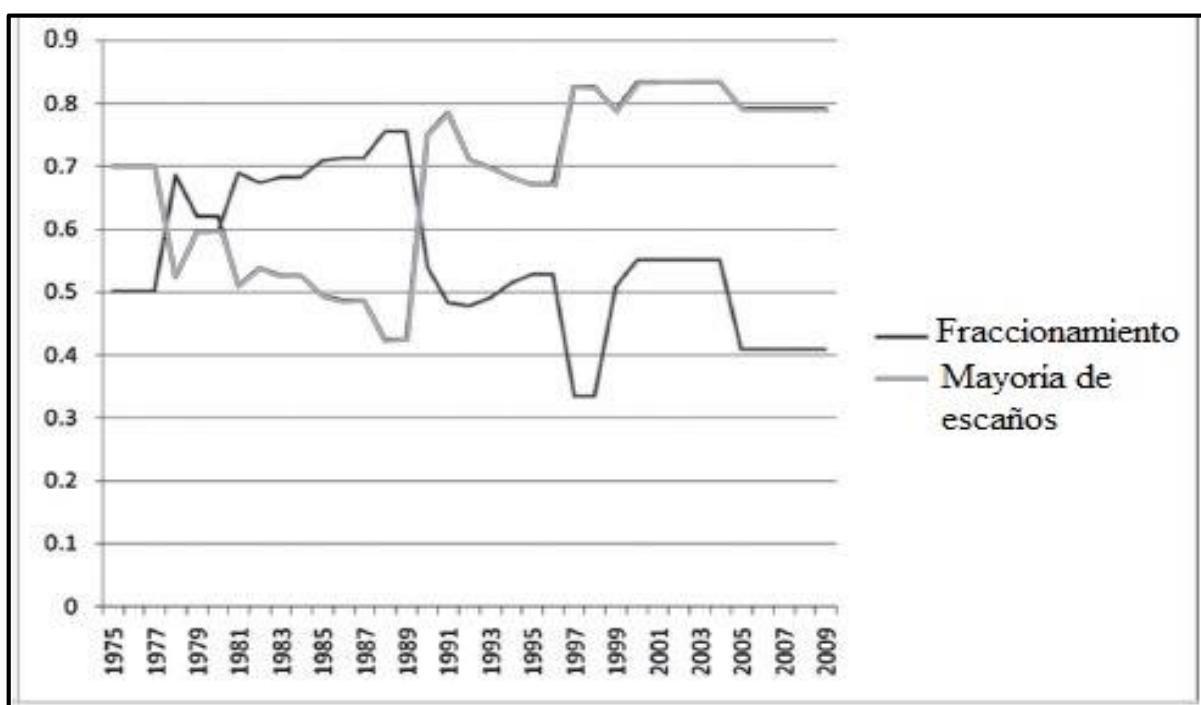


- Fuente: Gandhi y Walton (2012).

En tercer lugar, con el fraccionamiento del sistema político a nivel nacional (Gráfico 3.2.7) y la creciente importancia de las élites políticas regionales en los gobiernos de coalición durante la década del 2000 se favorecieron acuerdos entre las élites y poderosos intereses económicos, que fueron más frecuentes a partir de 2002. Este

hecho se acentuó por la rápida rotación de los gobiernos y las reñidas elecciones, tanto a nivel nacional como regional, lo que acortó el horizonte temporal de las élites políticas, que estaban más interesadas en buscar fórmulas de extraer rentas para financiar las futuras campañas y elecciones (Sen y Kar, 2014).

GRÁFICO 3.2.7
Fraccionamiento político y proporción de escaños obtenidos por el partido mayoritario, elecciones nacionales en la India, 1975-2009.



- Fuente: Quality of Government Database, Gothenburg University.
- Nota: El fraccionamiento mide la probabilidad de que dos miembros elegidos al azar del parlamento pertenezcan a dos partidos diferentes.

Por último, las campañas electorales se hicieron cada vez más costosas en el sistema político indio competitivo, ya que los partidos políticos gastaron más para atraer a los votantes con diversos incentivos. Las reformas en las leyes electorales de la India en 1975 y en 2003, moderaron los límites de gasto y prohibieron las donaciones de empresas (Gowda y Sridharan, 2012).

3.3 Desaceleración del crecimiento a partir de 2011.

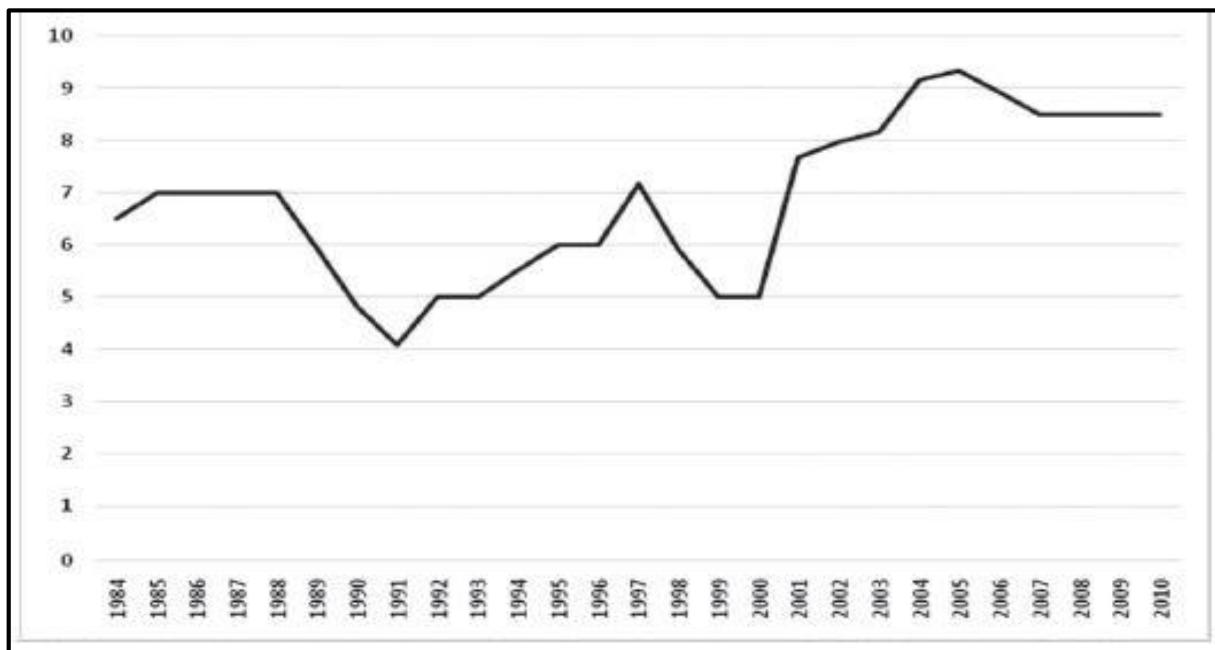
El crecimiento económico per cápita cayó un 3,4 por ciento entre 2011 y 2013, por la aparición de un entorno de acuerdos dudosos que caracterizaron el final del periodo 2002-2010, los cuales se vieron reflejados en casos de corrupción de la élite gobernante. La corrupción se observó principalmente en los sectores *rentier* y *powerbroker*, en los que se alcanzaron importantes acuerdos entre las élites económicas y políticas, erosionando la legitimidad del Estado.

Regiones como Odisha o Bengala Occidental fueron focos de fuertes movilizaciones sociales contra los corruptos de determinados políticos que pretendían proporcionar suelo de forma ilegal a grandes grupos empresariales para establecer plantas de fabricación y de minería. Como hechos reseñables, el Tribunal Supremo de la India prohibió las exportaciones de hierro y el CAG (órgano encargado del control de las cuentas) investigó la corrupción en la asignación de la cobertura de móviles 2G y de las licencias para la extracción del carbón.

Todos estos acontecimientos generaron la desconfianza de los inversores, alterando su comportamiento por aversión al riesgo. Después de una rápida mejoría en la década de 1990 (a excepción del periodo 1998-2000) y de 2000 a 2005, la percepción de los inversores de la viabilidad de los contratos cayó de 2006 en adelante. Esto sugiere que, hacia el final del periodo 2002-2010, los inversores estaban cada vez más preocupados por la credibilidad de las ofertas (ver Gráfico 3.3.1).

GRÁFICO 3.3.1

Evolución de la percepción del riesgo en la inversión de los inversionistas.



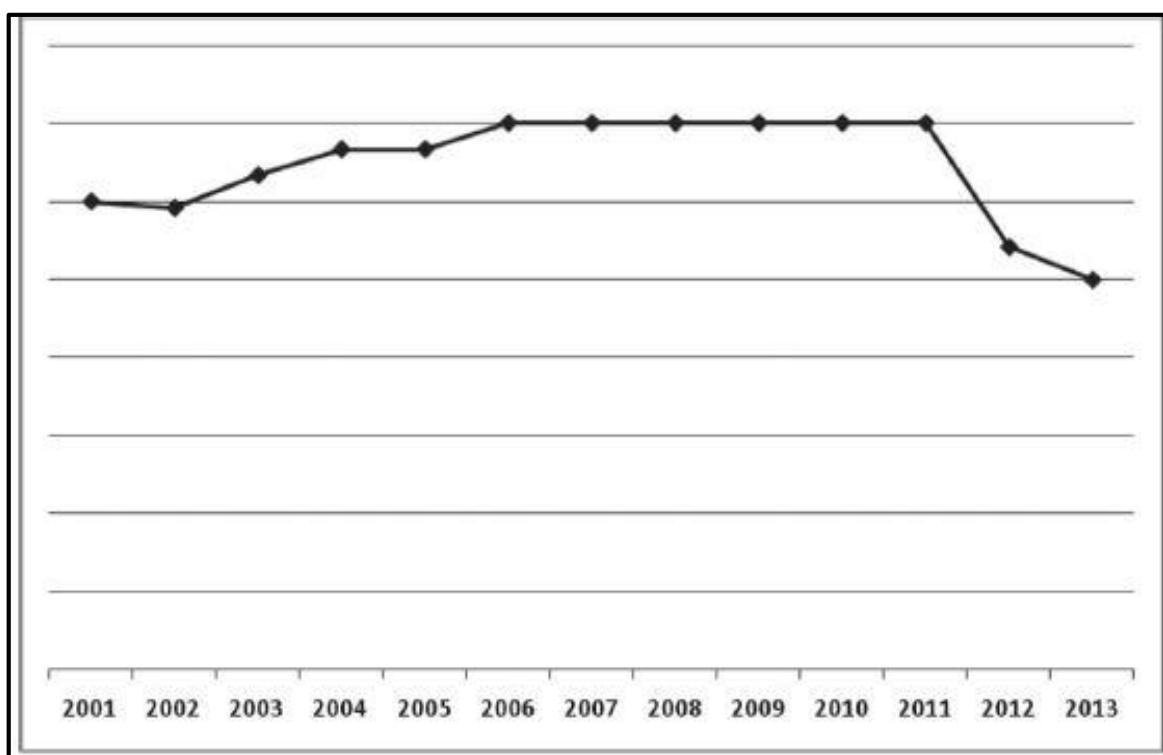
- Fuente: Base de datos de ICRG, Sen y Kar (2014).

Nota: La variable trazada es el perfil de inversión obtenido de la base de datos ICRG, que capta la viabilidad de los contratos, las restricciones a la repatriación de los fondos y los retrasos en los pagos. Los valores más altos implican menor riesgo.

En el Gráfico 3.3.2, se observa la percepción de la viabilidad de los contratos, que capta el riesgo de expropiación, una medida de calidad institucional ampliamente utilizada en la literatura de los inversores, así como la probabilidad de repudio de los contratos. Se produjo una fuerte caída en la percepción de la calidad de las instituciones relativas a la inversión a partir del 2011 (Acemoglu et al. 2001).

GRÁFICO 3.3.2

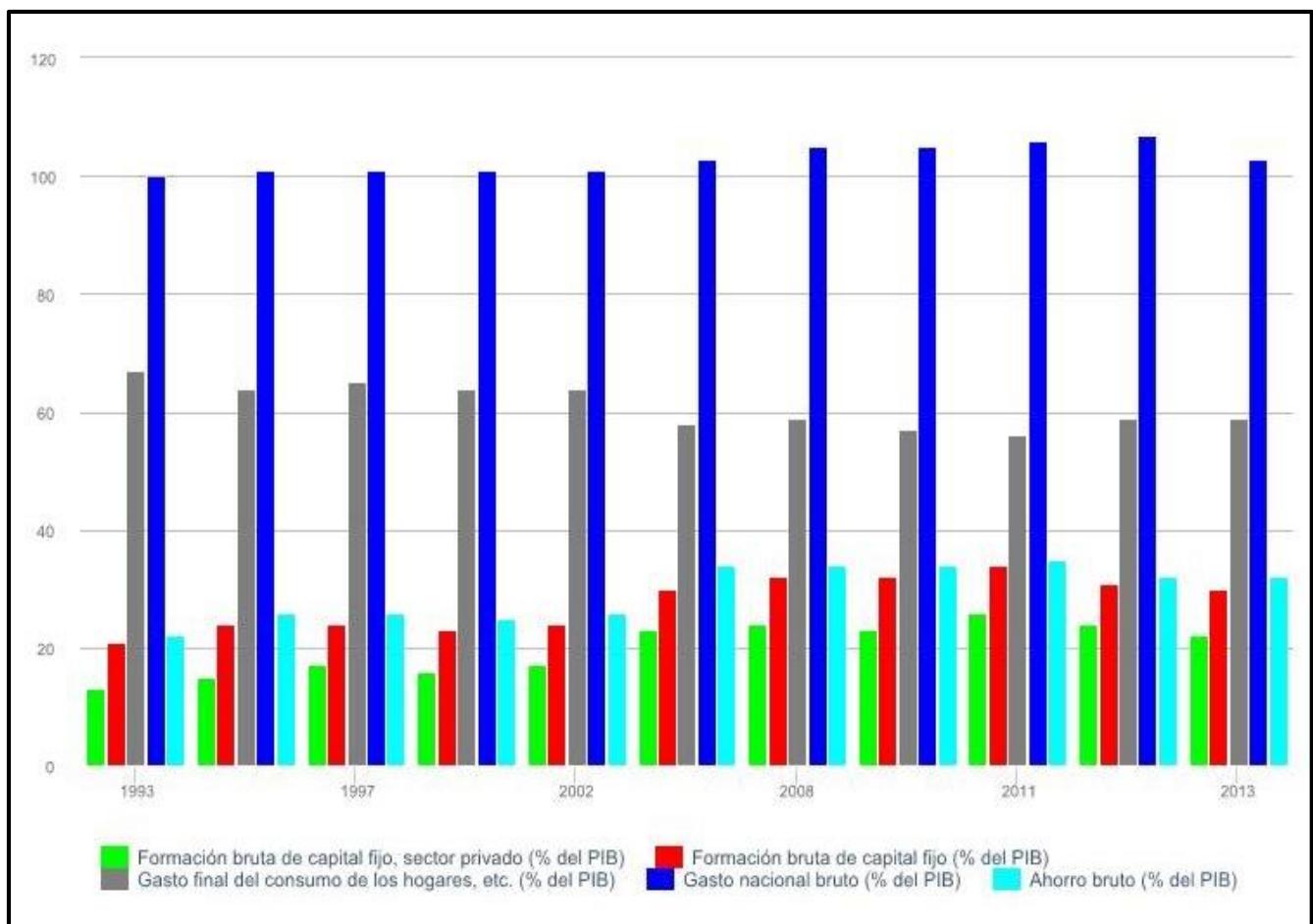
Percepción de los inversores sobre la viabilidad de los contratos.



- Fuente: Base de datos de ICRG, Sen y Kar (2014).

Por lo tanto, los episodios posteriores a 2002 fueron cualitativamente diferentes a los vividos entre 1993 y 2002. Esto también se reflejó en la importancia de los sectores de recursos naturales en la cesta de exportación de la India y en la importancia de sectores como la construcción en el crecimiento, así como una disminución de la transformación estructural. Como la incertidumbre de los inversores aumentó, la inversión privada fija se redujo en la segunda mitad de la década del 2000 (Gráfico 3.3.3) y el crecimiento económico indio se frenó en 2010.

GRÁFICO 3.3.3
Indicadores macroeconómicos de India



- Fuente: Elaboración propia, utilizando indicadores del desarrollo mundial del Banco Mundial.

Según Sen y Kar (2014), es prematuro identificar el período de crecimiento lento comprendido entre 2011 y 2013, como el comienzo de un episodio de desaceleración, ya que puede haber un cambio económico de la tendencia a partir de 2013. Sin embargo, y en opinión de ambos autores, la disminución del crecimiento económico en los países en desarrollo, como India, puede persistir durante algún tiempo y no ser transitoria. La causa fundamental del estancamiento económico se relaciona con el entorno institucional que sustenta el crecimiento del episodio 2002-2010, además que confiar sólo en un incremento del gasto en infraestructuras o nuevas reformas económicas no serán suficientes para reactivar el crecimiento económico. Sen y Kar (2014) proponen volver a las políticas de los años noventa con

nuevos acuerdos entre las élites políticas y los principales sectores productivos del país para volver a un crecimiento sostenido de la economía india.

4. PAÍSES DESARROLLADOS VERSUS EMERGENTES

En septiembre de 2011, el Fondo Monetario Internacional (FMI) presentó sus estimaciones de crecimiento para la economía mundial en el periodo 2011-2012 y confirmó que el crecimiento de 2010 había sido 5,1 por ciento, mayor al previsto (3,9), sin embargo reducía el crecimiento esperado para 2011 a sólo el 4 por ciento, y adelantaba que el de 2012 sería similar al del año anterior. Este reajuste de las previsiones para 2010 derivó del excepcional desempeño de China e India, y de la mejor evolución de las economías industrializadas (FMI, 2010).

Para realizar este análisis se seleccionaron países industrializados (economías consolidadas) y países emergentes asiáticos (economías de mayor crecimiento) (FMI, 2011a).

Los elementos institucionales que estaban presentes antes de la crisis de 2009, en cierta forma preconfiguraban cómo cada grupo de economías enfrentaría la crisis. Los países industriales fueron los más afectados por una crisis financiera, en cambio los países emergentes asiáticos, dada su estructura institucional, fueron los menos afectados por la crisis, ya que la mayor regulación disminuía la vulnerabilidad (Ruiz, 2011).

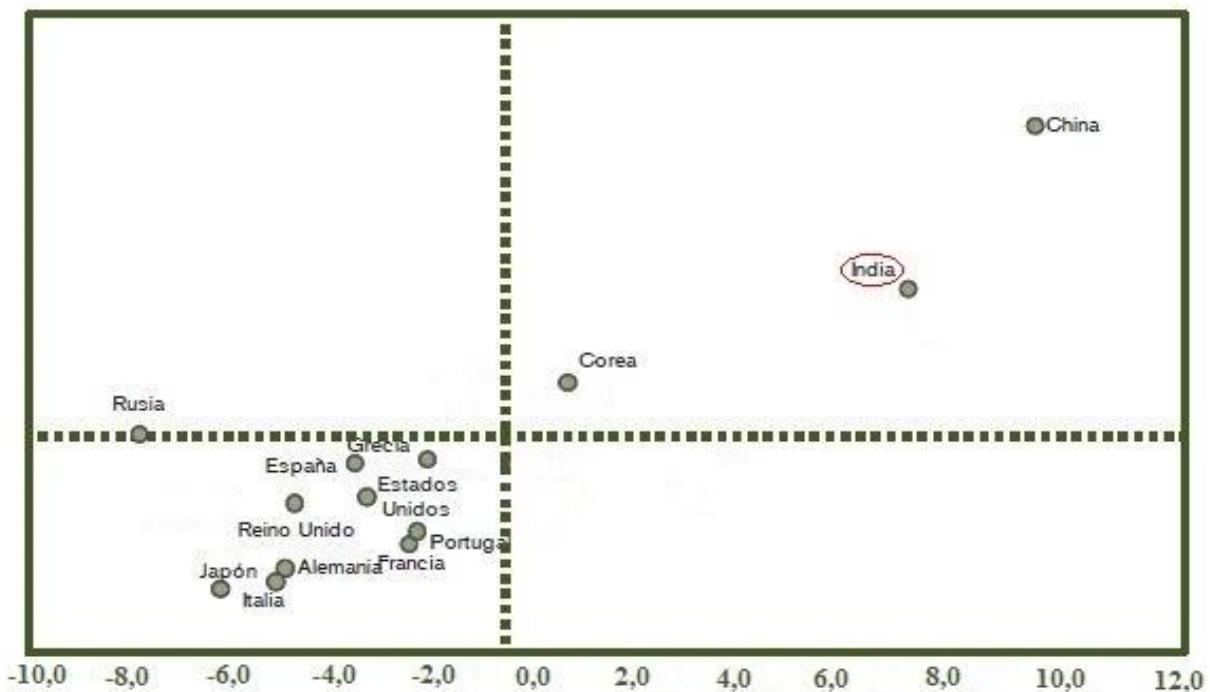
4.1 Diferentes actuaciones ante la crisis.

En Asia ninguna de las economías de los países emergentes decreció, China e India mantuvieron un fuerte crecimiento a pesar de la situación (entre el 7 y el 10 por ciento), y Corea creció en torno al 1 por ciento. El impacto más negativo se observó en los países industriales, entre los que el más afectado resultó ser Rusia, seguido por Japón y por el núcleo de estados de la Unión Europea (Alemania, Italia, Reino

Unido, España, Portugal, Grecia y Francia). Finalmente, los Estados Unidos registraron un impacto negativo menor al esperado, aun cuando la crisis mundial se originó allí.

GRÁFICO 4.1.1

Tasa de crecimiento del PIB, 2009 (porcentaje).



- Fuente: FMI, 2011b.

La caída de los principales mercados financieros en 2009 motivó una fuerte intervención de los gobiernos (rescate financiero) buscando reducir el impacto. Las medidas fueron de lo más variadas: inyecciones de capital, compra de activos, apoyo del Banco Central, provisiones de liquidez y garantías. La mayor intervención a través de estos mecanismos correspondió a los Estados Unidos, ya que sus apoyos representaron el 73,7 por ciento del PIB, seguido por Reino Unido, España, Alemania, Francia y así sucesivamente en la zona euro. En las economías emergentes asiáticas sólo Corea realizó una intervención significativa equivalente al 14,3 por ciento del PIB. Por otro lado, conviene mencionar que las modalidades de intervención en algunos casos significó un desembolso gubernamental que aumentó el déficit presupuestario, en países como Reino Unido, los Estados Unidos, Grecia, España, Alemania y Portugal, esta mediación fue relevante. Estos elementos

preconfiguraron la segunda etapa de la crisis, de crisis financiera a crisis fiscal, derivada de la asunción del sector público de las pérdidas privadas, es decir, de una socialización de las pérdidas (Ruiz, 2011).

En esta crisis se observó una decidida acción por parte de los países industriales para sostener la demanda agregada por medio del gasto deficitario. Los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en conjunto, aumentaron su déficit en siete puntos porcentuales del PIB, en el período 2007-2009 (OCDE, 2011).

En la perspectiva de la historia económica reciente, fue el mayor programa de política económica de los países industriales mediante el déficit público. Según Ruiz (2011), el déficit se convirtió en deuda pública, lo cual configuró el inicio de una nueva crisis, derivada de cómo adecuar las economías para el repago de la deuda (Cuadro 4.1.2). Los casos más graves fueron los de Grecia, Islandia, Irlanda, Portugal, los Estados Unidos, Japón y Reino Unido. Adviértase que en los tres últimos casos presentaban una arista diferente de la problemática, ya que gozaban de soberanía monetaria para resolver el problema del endeudamiento. La resolución dependía de un debate hacia el interior de cada país, así como de la voluntad de los inversionistas internacionales para mantener sus tenencias de dólares, yenes o libras esterlinas. El caso español es preocupante, ya que aumentó su deuda un 30 por ciento en cuestión de cuatro años. Esto es entendible debido a políticas de aumento del gasto público en 2008, los rescates financieros a bancos nacionales y el incremento exponencial del desempleo (pasando del 8 por ciento en 2007 al 22 por ciento en 2011) lo que conllevó aumentar los subsidios por desempleo y las políticas para disminuir el paro.

Las economías emergentes no tuvieron necesidad de recurrir a niveles de endeudamiento como los países industrializados, lo que les dio una mayor solidez para mantener el crecimiento. China y Corea aumentaron su endeudamiento ligeramente, mientras que India era el de mayor endeudamiento de los tres en 2007, pero logró descenderlo más de un 10 por ciento en los momentos más difíciles de crisis mundial. Tradicionalmente ha sido un país con una deuda pública alta, aunque este descenso fue posible principalmente por un menor incremento del gasto público,

por el crecimiento de la actividad económica, por la lucha contra el fraude fiscal y la corrupción, por la privatización de empresas públicas y por impuestos que gravaron a las mayores fortunas del país (Sen y Kar, 2014). Hoy en día el endeudamiento indio se sitúa en torno al 50 por ciento del PIB y está financiado en gran medida internamente, según datos del Banco Central de India.

CUADRO 4.1.2

Endeudamiento público (porcentaje del PIB).

Años	2007	2008	2009	2010	2011
Emergentes de Asia, promedio	41	40,1	40,3	43,8	40,4
China	19,6	17	17,7	33,8	26,9
India	72,7	73,1	69,4	64,1	62,4
Corea	30,7	30,1	33,8	33,4	32
Países Industrializados, promedio	81,8	86,9	100,3	107,9	115,9
Francia	64,2	68,2	79	82,3	86,8
Alemania	65	66,4	74,1	84	82,6
Grecia	105,4	110,7	127,1	142,8	165,6
Italia	103,6	106,3	116,1	119	121,1
Japón	187,7	195	216,3	220	233,1
Portugal	68,3	71,6	83	92,9	106
España	36,1	39,8	53,3	60,1	67,4
Reino Unido	43,9	52	68,3	75,5	80,8
Estados Unidos	62,3	71,6	85,2	94,4	100

- Fuente: FMI, 2011c.

Los países emergentes asiáticos utilizaron de igual forma la ampliación del gasto deficitario, aunque en este caso el propósito no era rescatar al sector bancario, sino contrarrestar el efecto que tendría la caída de la demanda externa para sus productos de exportación (Cuadro 4.1.3). China que tenía superávit de 0,9 por ciento del PIB en 2007, en 2009 registró un déficit de 3,1 por ciento, e India aumentó su déficit de 4,0 por ciento en 2007 a 9,1 por ciento en 2009, ya que al igual que le ocurriera con el endeudamiento, siempre ha tenido mayor nivel de déficit público que el resto de las economías emergentes asiáticas. Los motivos de estas elevadas cifras son una base imponible baja y un gran desembolso en subsidios para el combustible (principalmente combustible diésel, en un país con fuerte industria automovilística), para los alimentos (promovidos por sequías en las temporadas monzónicas) y para

los fertilizantes del sector agrario. De este modo, hubo una recurrencia a sostener la demanda agregada por medio de la demanda gubernamental. Se puede hablar de una sociedad internacional más pragmática que la que afrontó la crisis de los años treinta, en la que hubo resistencia a utilizar el déficit público para evitar una caída mayor (Ruiz, 2011).

CUADRO 4.1.3

Aumento del déficit como mecanismo compensador.

Años	2007	2008	2009	2010	2011
Emergentes de Asia, promedio	-0,3	-1,9	-4,1	-3	-2,4
China	0,9	-0,4	-3,1	-2,3	-1,6
India	-4	-7	-9,1	-8,4	-7,7
Corea	2,3	1,6	0	1,7	2,1

- Fuente: FMI, 2011c.

La expectativa en una crisis de esta magnitud era que las economías más grandes o dinámicas redujeran su superávit o incluso generasen un déficit externo con el fin de mantener la demanda agregada global (Ruiz, 2011). En este caso entre 2007 y 2010, China incrementó sus importaciones de mercancías en 439 mil millones de dólares (en adelante, mmd) y sus exportaciones crecieron 357,4 mmd, generando con ello una demanda neta adicional a nivel global de 81,6 mmd. Una situación similar aconteció con India, que elevó sus importaciones en 97,9 mmd (debido a su alta dependencia de importar petróleo, cuarto consumidor mundial según el Banco Mundial de Datos) y sus exportaciones en 69,8 mmd (sigue siendo una economía relativamente cerrada), con lo cual generó una demanda adicional de 28,1 mmd durante ese periodo de tres años, suponiendo déficit en la balanza comercial del país, teniendo que financiarla con endeudamiento, he ahí una posible explicación de sus elevadas cifras de endeudamiento. En el lado opuesto, se encuentran los países industrializados, los cuales no tuvieron un impacto positivo en la generación de la demanda global, claros ejemplos de ello son el Reino Unido y Estados Unidos (Cuadro 4.1.4). Corea tampoco obtuvo impacto positivo, por lo que empeoró las cifras de las economías emergentes asiáticas.

CUADRO 4.1.4

Paradoja del efecto demanda (miles de millones de dólares).

Periodos	Importaciones Δ 2007-2010	Exportaciones Δ 2007-2010	Demanda Neta (2007-2010)
Países Industriales			
Alemania	11,9	-52,3	64,2
España	-75	-7,7	-67,3
Estados Unidos	-51,2	130,1	-181,3
Francia	-25,2	-39	13,8
Grecia	-15,4	-2,2	-13,2
Italia	-27,8	-52,3	24,5
Japón	71,8	55,5	16,3
Portugal	-6,5	-3,8	-2,7
Reino Unido	-62,9	-33,4	-29,4
Rusia	25,3	45,7	-20,5
Efecto de países industriales			-195,6
Emergentes Asiáticos			
China	439	357,4	81,6
Corea	68,4	94,9	-26,5
India	97,9	69,8	28,1
Efecto de emergentes asiáticos			83,1

- Fuente: Organización Mundial del Comercio, International Trade Statistics, 2011.

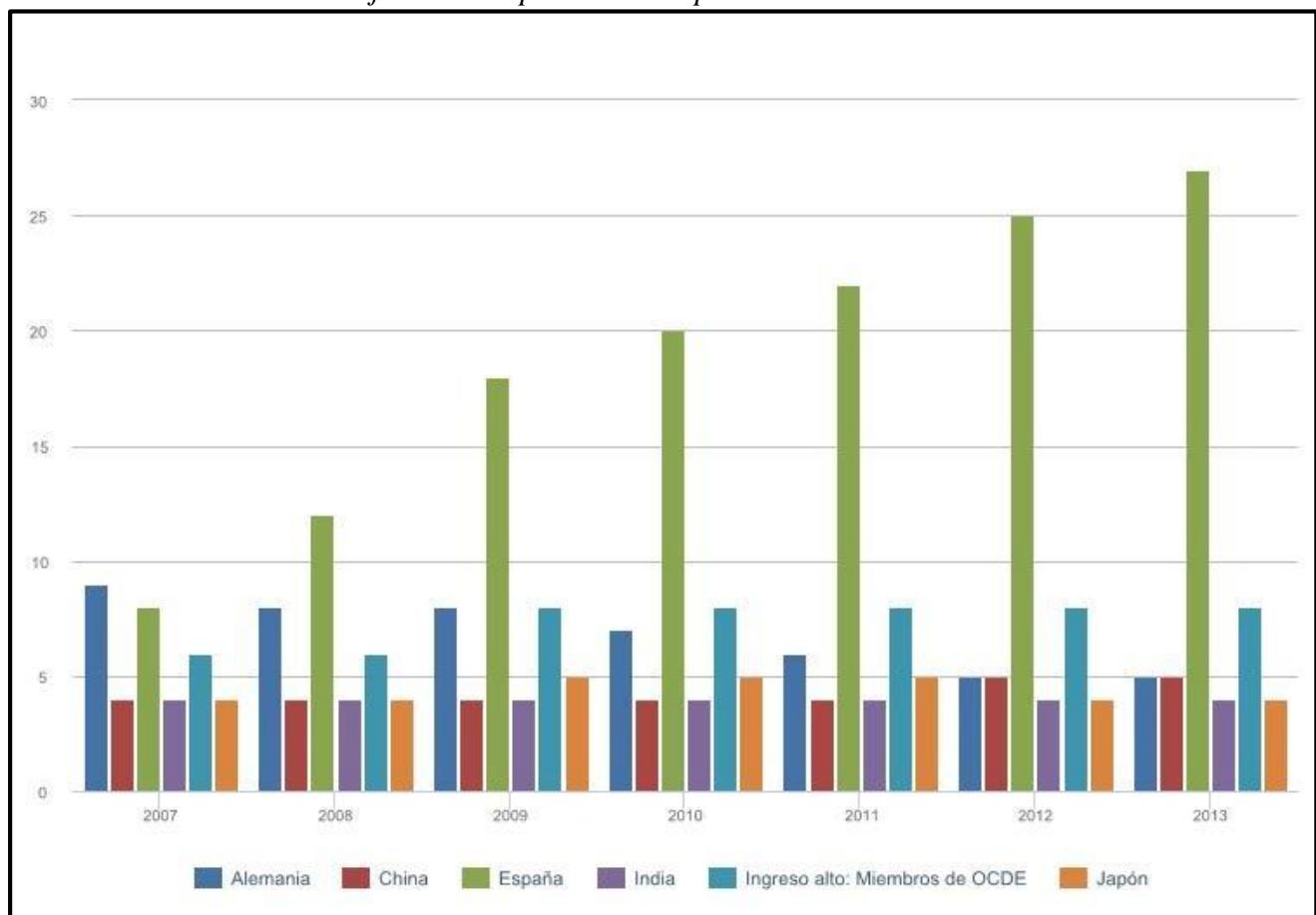
4.2 Impacto de las políticas desarrolladas.

En períodos de crisis, una de las formas más directa para medir este impacto es a través del empleo (Ruiz, 2011). En 2011 los resultados no fueron nada satisfactorios, el desempleo se disparó en la mayor parte de los países, alcanzando los niveles de 2008. En los países europeos analizados se generó, en promedio, un desempleo de alrededor del 10 por ciento, aunque la dispersión es importante entre Alemania que mantuvo 5,9 por ciento, y España, que alcanzó el 21,7 por ciento, convirtiéndose en el país más afectado². El desempleo impulsó el déficit gubernamental de los países desarrollados, ya que exigió la utilización de los recursos en prestaciones por desempleo.

² World Data Bank, 2007-2013.

Por el contrario, en Asia hubo los menores niveles de desempleo. Japón tuvo un paro del 4,5 por ciento, entendible dada la estructura del mercado laboral, en el que se mantienen estructuras laborales de por vida. En cuanto a los emergentes asiáticos, en India se alcanzó el 3,5 por ciento, mientras en China se llegó a un 4,3 por ciento, aunque presenta una estructura laboral sumamente segmentada y no puede valorarse fácilmente; puede afirmarse que incluso con la segmentación, a raíz de la crisis, no se alteró la estructura de paro (Ruiz, 2011). Durante 2012 y 2013 la tendencia general fue de descenso del porcentaje de desempleo, a excepción de países como España (superó el 25 por ciento en 2013) y China (alcanza el 5 por ciento en 2013). El caso de India es curioso, ya que en el periodo de estudio 2007-2013, sus niveles de desempleo se mantienen en el cuatro por ciento incluso en los peores años de la crisis mundial, de esta forma hay que considerar la opción de que el país tenga un paro estructural o incluso friccional (voluntario).

GRÁFICO 4.2.1
Porcentaje de desempleo sobre la población activa total.



- Fuente: Elaboración propia, utilizando indicadores del desarrollo mundial del Banco Mundial.

4.3 Medidas para la recuperación y el desarrollo.

Según Ruíz (2011), en la primera etapa de la crisis, se perdió la oportunidad de implantar esquemas regulatorios más precisos, derivando en un esquema complejo de toma de decisiones en los países implicados. A este respecto, con la crisis se reconoció que el mundo había evolucionado, pasando de un grupo de ocho países ricos que se habían erigido en los tomadores de decisiones, del rumbo y de la estabilidad del sistema, a un grupo de veintiuno al que se denomina “G-20”.

Ruíz (2011) comenta que uno de los puntos clave del cambio estructural habría sido revertir la irregularidad existente en la toma de decisiones, como queda patente al no haberse modificado el peso del voto en las principales instituciones, para lo cual habrá que esperar el surgimiento de nuevos conflictos. En esta dinámica, el FMI debió haber presentado a la comunidad global un código de conducta que promoviese la integridad y la transparencia de los mercados financieros, esto habría significado restaurar la confianza en los mercados.

La innovación financiera y su regulación son importantes, pero el cambio fundamental será la convivencia de diferentes modelos de capitalismo con una visión de hegemonías compartidas entre los Estados Unidos, Japón, la Unión Europea y las economías emergentes asiáticas: India, China y Corea. En este nuevo orden mundial se fortalecerá el esquema de redes productivas, para lo cual no existe una idea clara de cómo regularlas, ni de qué forma evitar que los beneficios operen en una sola dirección. Los países requerirán instaurar esquemas de cooperación y de compensación para permitir que los que más tardíamente se han incorporado al capitalismo no queden rezagados. Estas nuevas relaciones han de establecer cambios en la estructura de producción y ahí deben surgir nuevos nichos de industrialización, que representan un beneficio potencial para los capitalismos tardíos, de forma que ello permita que se configuren como economías más competitivas a través de la innovación. India (y China) es un claro ejemplo, demostrando que es posible dar saltos en las estructuras productivas reforzando las áreas de alta innovación, para convertirse en potencia mundial.

Por otro lado, si las diferentes economías no son capaces de generar una propuesta creíble para el corto y largo plazo sobre la ocupación plena con altos estándares

laborales, se estará frente al peligro de protestas sociales que obligarán a cambiar el esquema institucional de operación del sistema (Ruiz, 2011).

Finalmente, mayor reto será que la comunidad internacional sea capaz de establecer una nueva institucionalidad de gobierno, entre países que buscan marchar de forma integrada y a nivel mundial. Nunca antes los diferentes capitalismos se han enfrentado a una dinámica que obligue a repensar todo de manera completa y, por ello, a establecer diálogos que eviten que el conflicto del cambio bloquee la construcción de la nueva sociedad global. La clave para comprender esta situación es que la heterogeneidad de los capitalismos se mantendrá y que la estandarización pensada en el siglo XX, tendrá que ser suplida por la convivencia de capitalismos muy distintos.

5. CONCLUSIONES

La conclusión general que se puede extraer es que la India es un país con características especiales, que ha registrado una serie de cambios importantes a lo largo de su historia. El rápido crecimiento económico sostenido de más de una década es un rasgo que no se observa con frecuencia en todos los países en desarrollo. El aumento de los ingresos per cápita en la India entre 1993 y 2011 es uno de los mayores incrementos presenciados en el mundo en desarrollo en el período post Segunda Guerra Mundial (Pritchett y Werker, 2013).

A día de hoy, India es la segunda potencia de Asia, sólo superada por China, y una de las principales economías emergentes con visos de convertirse en potencia mundial a medio plazo. En cuanto a población, supera los mil doscientos millones de habitantes y por su extensión (más de tres millones de km²) podría considerarse un continente.

Sigue habiendo importantes problemas sociales derivados de la religión; pese a ello, India está considerado como el país más democrático del mundo (herencia británica), con políticos preparados y una hoja de ruta marcada. Apuestan por el crecimiento a

través de la innovación y del desarrollo, además de fortalecer las relaciones comerciales con el resto del mundo, ya que es de los principales exportadores y, sobre todo, importadores del planeta por tejido productivo, materias primas, mano de obra, tecnología, población...

Ante un contexto de crisis mundial como el vivido a partir de 2008, existen diferentes enfoques para salir de ella, no teniendo que seguir todos los países un guion establecido como ocurriera en la Unión Europea y la mayoría de estados industrializados. India es un claro ejemplo de ello, ya que apenas le afectó esta situación desfavorable e incluso siguió creciendo a ritmo elevado durante los años más duros.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S. y ROBINSON, J. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development", *American Economic Review*, Vol. 91 pp. 1369-1401.
- ALFARO, L. y CHARI, A. 2009 *India Transformed? Insights from the Firm Level 1988-2005*. NBER Working Papers 15448, National Bureau of Economic Research, Inc.
- ANSARI, S. 2013. "Subjects or Citizens? India, Pakistan and the 1948 British Nationality Act". *The Journal of Imperial and Commonwealth History*, Vol. 41, No. 2, 285–312
- HAUSMANN, R. e HIDALGO, C. 2011. *Atlas de la Complejidad Económica*. www.atlas.cid.harvard.edu
- AVILÉS, J. 2005. *El imperio británico. Cómo Gran Bretaña forjó el orden mundial*. Editorial Debate, edición: 001. <http://www.elcultural.com/revista/letras/El-imperio-britanico-Como-Gran-Bretana-forjo-el-orden-mundial/15839#>
- BAI, J. y PERRON, P. 1998, "Estimating and Testing Linear Models with Multiple Structural Change", *Econometrica*, Vol. 66, pp. 47-78. Revista publicada por: The Econometric Society.
- Banco Central de India. www.rbi.org.in

- Base de datos del Banco Mundial, utilizando World Development Indicators.
- BÉJAR, M.D. 2011 *Historia del siglo XX. Europa, América, Asia, África y Oceanía*, Buenos Aires, Ed. Siglo XXI. <http://www.carpetashistoria.fahce.unlp.edu.ar/carpeta-1/notas/la-india-britanica>
- BERG, A., PORTILLO R., YANG S. y ZANNA L.F., 2012, *Public Investment in Resource Abundant Low-Income Countries*, FMI Working Paper.
- BHAGWATI, J. 1993. *India in Transition: Freeing the Economy*. Ed. Clarendon Paperbacks.
- FERGUSON, N. 2005. *El imperio británico. Cómo Gran Bretaña forjó el orden mundial*. Editorial Debate, edición: 001.
- FMI, 2011a, “Slowing growth, Rising Risks”, *World Economic Outlook*.
- FMI, 2011b. *World Economic Outlook Database*.
- FMI, 2011c. *World database*.
- FMI, 2010. “A Policy-Driven, Multispeed Recovery” *World Economic Outlook Update*.
- GANDHI, A. y WALTON, M. 2012, “Where do India's Billionaires Get Their Wealth?” Vol - XLVII No. 40, *Economic and Political Weekly*, October 06, 2012, pp. 1-15.
- GOWDA, R y SRIDHARAN, E. 2012, “Reforming India's Party Financing and Election Expenditure Laws”, *Election Law Journal*, Vol. 11, No. 2, pp. 226-240.
- GREATHED, H.H. 2012. *Letters written during the siege of Delhi*. Editorial His Window.
<http://carpetashistoria.fahce.unlp.edu.ar/carpeta-1/fuentes/elimperialismo/fuente-4-la-revolta-de-los-cipayos-1857-1859>
- HARRISON, A., MARTIN, L.A. y NATARAJ, S. 2013, “Learning versus Stealing: How Important Are Market-Share Reallocations to India's Productivity Growth”, *World Bank Economic Review*, Vol. 27, pp. 202-229.
- HEIL, M. 2014. *Descolonización de la India. Gandhi líder espiritual. Conflictos*. Edición digital. www.historiaybiografias.com/descolonizacion3/

-HIDALGO, C., KLINGER, L. BARABASI, A. y HAUSMANN, R. 2007, “The Product Space Conditions the Development of Nations”, *Science*, Vol. 307, pp. 482-487.

-KAR, S., PRITCHETT, L., RAIHAN, S., y SEN, K. 2013a. “Looking for a Break: Identifying Transitions in Growth Regimes”, *Journal of Macroeconomics* 2013, Vol. 38, pp. 151-166.

-KAR, S, PRITCHETT, L., RAIHAN, S. y SEN, K. 2013b. *The Dynamics of Economic Growth: A Visual Handbook of Growth Rate, Regimes, Transitions and Volatility, Effective States and Inclusive Development (ESID)*. Research Centre: University of Manchester.

-KATHURIA, V. RAJ, R.S.N. y SEN, K. 2010, “Organized versus Unorganized Manufacturing Performance Growth in the Post-Reform Period”, *Economic and Political Weekly* Vol. X: V. No. 24, pp. 55-64.

-KOHLI, A. 2012, *Poverty amid Plenty in the New India*, Ed. Cambridge University Press.

-KUMAR, A. 2013. *Indian Economy since Independence. Persisting Colonial Disruption*, Ed. Vision Books.

-LEROY, A. 2012. *Las paradojas de la India moderna*. Edición digital. Artículos de Cetri. www.cetri.be/Las-paradojas-de-la-India-moderna?lang=fr

-MEHTA, P. y WALTON, M. 2014, *India's Political Settlement and Development Path, Effective States and Inclusive Development* working paper, www.effective-states.org

-MODY, A. NATH, A. y WALTON, M. 2011, *Sources of Corporate Profits in India: Business Dynamism or Advantages of Entrenchment?*, S. Bery, B. Bosworth y A.Panagariya (eds.), India Policy Forum 2010-2011, Washington D.C.: Brookings Institute.

-NAGARAJ, R. 2013. “Understanding the Boom and its Aftermath”, *Economic and Political Weekly*, Vol –XLVIII No. 20, Mayo 18, 2013, pp. 10-18.

-OCDE, *Economic Outlook*, nº. 89.

-Organización Mundial del Comercio, *International Trade Statistics*, 2011.

-OVIEDO PUENTE, C. <http://cuitlahuacoviedopuente.blogspot.com.es/2012/08/la-colonizacion-de-la-india.html> Blog política y otras cosas, 2012.

-PRITCHETT, L. y WERKER, E. 2013. *Developing the guts of GUT (Grand Unified Theory): Elite Commitment and Inclusive Growth*, ESID Working Paper No. 16/12.

-Quality of Government Database, Gothenburg University. www.qog.pol.gu.se

-RELLO, F 2014. *Indian Economy since Independence. Persisting Colonial Disruption*. Ed. Vision Books. Facultad de Economía-UNAM.

-RUÍZ, C. 2011. *Crisis financiera de principios del siglo: variedades de capitalismo, respuestas territoriales en la economía global*. Facultad de Economía-UNAM vol.8 nº 24.

-SEN, K. y KAR, S. 2014, *Boom and Bust? A Political Economy Reading of India's Growth Experience, 1993-2013*. IEG Working Paper Nº 34.

-SINGH, S. BINDLOSS, J. BROWN, L. ELLIOT, M. y HOLDEN, T. 2013. *India 5*. Editorial geoPlaneta. www.lonelyplanet.es/destino-asia-india-65-historia.html