

La verdadera historia del libre comercio

(o la patada a la escalera de los países en desarrollo)

El discurso neoliberal sobre la “globalización” sostiene que el libre comercio es la clave de la prosperidad general, más que la libre circulación del capital y del trabajo. Además, afirma que la teoría económica ha establecido irrefutablemente la superioridad del libre comercio, e incluso quienes han desarrollado modelos contrarios, como **Paul Krugman**, argüirían que es preferible porque, con seguridad, los políticos abusarán de las políticas comerciales intervencionistas.

Los neoliberales creen que la historia está de su parte. Al fin y al cabo preguntan, ¿no fue mediante el libre comercio cómo todos los países hoy desarrollados (a los que en este artículo se les llamará PHD) se hicieron ricos? Sin embargo, un examen más atento de la historia del capitalismo revela otra realidad. Cuando estaban desarrollándose, prácticamente ningún PHD practicó el libre comercio. Por el contrario, promovieron sus industrias nacionales mediante aranceles, tasas aduaneras, subsidios y otras medidas.

Incluso llegaron más lejos. Por ejemplo, Suiza, uno de los campeones del libre comercio, no tuvo ley de patentes hasta 1907, lo que contradice el énfasis que la ortodoxia actual pone en la protección de los derechos de propiedad intelectual. Holanda suprimió en 1869 su ley de patentes de 1817, argumentando que eran monopolios contrarios a los principios del mercado libre —idea que hoy parece



Ilustración: Daniel Urdala.

< POR HAJOON CHANG* >

eludir la mayoría de los predicadores del libre comercio— y no la restableció sino hasta 1912.

Pero, a pesar de compartir los mismos principios básicos, la diversidad de combinaciones de los componentes de las políticas de los PHD es considerable, lo que sugiere que no hay un modelo “talla única” para el desarrollo industrial.

Gran Bretaña

La mayor brecha entre la historia “real” y la historia “imaginaria” de la política comercial se observa en Gran Bretaña y EEUU. En sus estadios iniciales de desarrollo fueron los pioneros

y, a menudo, los más ardientes practicantes de medidas comerciales *intervencionistas* y de políticas de fomento industrial. Es verdad que, entre 1860 y 1880, muchos países europeos redujeron sustancialmente sus aranceles (*Cuadro 1*) y la mayor parte del resto del mundo tuvo que practicar a la fuerza el libre comercio por el colonialismo y los tratados en condiciones desiguales —fue el caso de unos pocos países formalmente independientes, como los latinoamericanos, China, Tailandia (la antigua Siam), Irán (Persia), Turquía (el Imperio Otomano de entonces) e, incluso, Japón hasta 1911. La excepción fue EEUU que mantuvo tarifas muy altas, incluso durante esta época.

Cuando Gran Bretaña era una atrásada economía posfeudal, **Eduardo III** (1312-1377) fue el pionero en tomar medidas para desarrollar las manufacturas locales de tejidos de lana. Trajo tejedores de Flandes, centralizó el comercio de lana y prohibió las importaciones de tejidos de esa fibra. El comerciante y político **Daniel Defoe**, autor de la novela *Robinson Crusoe*, describe esas políticas en su *A Plan of the English Comerse* (1728): los monarcas de la dinastía Tudor, sobre todo **Enrique VII** (1485-1509), hicieron de una Inglaterra exportadora de lana bruta, un formidable fabricante mundial de productos laneros. En 1489, Enrique VII tomó medidas para promover estas manufacturas, las localizó estratégicamente, trajo de los Países Bajos trabajadores calificados, aumentó

los aranceles a las exportaciones de lana bruta e incluso las prohibió temporalmente. Sin estas medidas, la revolución industrial inglesa hubiera sido prácticamente imposible.

Más importante fue la reforma introducida en 1721 por **Robert Walpole**, primer ministro de **Jorge I** (1660-1727), deliberadamente dirigida a promover las industrias manufactureras. Walpole declaró que “es evidente que nada contribuye tanto a la promoción del bienestar público como la exportación de productos manufacturados y la importación de materias primas extranjeras”. Inició una reducción de aranceles sobre materias primas usadas en las manufacturas, e incluso los eliminó por completo; devolvió impuestos aduaneros a las materias primas importadas para fabricar manufacturas de exportación; abolió los impuestos a la exportación de la mayor parte de las manufacturas; incrementó los aranceles a las importaciones de productos extranjeros manufacturados, y amplió los subsidios a la exportación (llamados *bounties*, o sea “primas” u “obsequios”). También estableció controles de calidad para que los fabricantes inescrupulosos no dañaran la reputación de los productos británicos en los mercados extranjeros.

A pesar de sus crecientes ventajas tecnológicas, Gran Bretaña mantuvo sus políticas de protección industrial hasta mediados del siglo XIX. Las tarifas británicas sobre los productos manufacturados siguieron muy altas incluso durante 1820-1830, dos generaciones después del comienzo de la Revolución Industrial. En 1833 se produjo un gran recorte de tarifas y el cambio sustancial tuvo lugar en 1846, cuando se derogaron las leyes de cereales y se abolieron los aranceles sobre muchos productos manufacturados. La abolición de la mayor parte de los aranceles ocurrió a partir de 1860. Sin embargo, esta era del libre comercio no duró mucho y terminó cuando Gran Bretaña reconoció que había perdido su predominio manufacturero, reintroduciendo aranceles en forma general en 1932.

Contrariamente a lo que suele creerse, según el historiador económico **Paul Bairoch** (*Economics and World*

History - Myths and Paradoxes, 1993), el predominio tecnológico británico que le permitió pasar al libre comercio fue conseguido “bajo la protección de aranceles duraderos y sustanciales”.

EEUU

EEUU ha sido el más ferviente practicante del proteccionismo. Bairoch lo considera “el país madre y el bastión del proteccionismo moderno”. Esto raramente ha sido reconocido en las publicaciones actuales, sobre todo en las originadas en ese país.

En el momento de la independencia, los intereses agrarios del Sur se oponían a cualquier forma de proteccionismo, mientras que los intereses del Norte, representados entre otros por **Alexander Hamilton**, primer secretario del Tesoro de EEUU (1789-95), lo favorecían. En su *Reports of the Secretary of the Treasury on the Subject of Manufactures* (1791), Hamilton defendió la “industria naciente”, enfrentando los consejos de grandes economistas como **Adam Smith** y **Jean Baptiste Say**. Consideraba que la competencia foránea y “la fuerza de la costumbre” harían que en EEUU no se inicien nuevas industrias que pronto podrían ser internacionalmente competitivas, a menos que el gobierno garantice las potenciales pérdidas iniciales. Esa ayuda, decía Hamilton, podía asumir la forma de tasas a la importación o, en raros casos, la prohibición de importaciones. Al igual que Walpole, pensaba que los aranceles sobre materias primas debían ser generalmente bajos.

Cuando el Congreso norteamericano tuvo poder suficiente para establecer impuestos, pasó una ley de derechos de aduana (1789) que impuso un arancel de 5% sobre todas las importaciones, con ciertas excepciones. A pesar de Hamilton, entre 1792 y la guerra con Gran Bretaña (1812), el nivel arancelario promedio siguió alrededor de 12,5%. Durante las hostilidades se lo duplicó y desde 1816 se lo mantuvo en este nuevo nivel, con especial protección para los productos de las manufacturas algodoneras, laneras y metálicas.

El Arancel Smooth-Hawley (1930), que **J. Bhagwati** (*Protectionism*, 1985) considera una ruptura radical con una supuesta posición histórica de libre comercio, solo aumentó marginalmente el grado de proteccionismo de la economía estadounidense. Los datos muestran que el arancel promedio resultante de esa ley fue 48% (*Cuadro 1*), cifra que está en el intervalo de aranceles

CUADRO 1
TASAS ARANCELARIAS PROMEDIO
SOBRE PRODUCTOS MANUFACTURADOS
APLICADAS POR ALGUNOS PAÍSES
DESARROLLADOS EN SUS FASES INICIALES
DE DESARROLLO
(PROMEDIO PONDERADO,
EN PORCENTAJES DE VALOR)¹

	1820 ²	1875 ²	1913	1925	1931	1950
Alemania ³	8-12	4-6	13	20	21	26
Austria ⁴	R	15-20	18	16	24	18
Bélgica ⁵	6-8	9-10	9	15	14	11
Dinamarca	25-35	15-20	14	10	n. d.	3
EEUU	35-45	40-50	44	37	48	14
España	R	15-20	41	41	63	n. d.
Francia	R	12-15	20	21	30	18
Italia	n. d.	8-10	18	22	46	25
Japón ⁵	R	5	30	n. d.	n. d.	n. d.
P. Bajos ⁶	6-8	3-5	4	6	n. d.	11
R. Unido	45-55	0	0	5	n. d.	23
Rusia	R	15-20	84	R	R	R
Suecia	R	3-5	20	16	21	9
Suiza	8-12	4-6	9	14	19	n. d.

FUENTE: BAIROCH, 1993, PÁG. 40, CUADRO 3.3.

Notas:

n. d. = no disponible.

R = tasas arancelarias promedio no significativas por la existencia de restricciones numerosas e importantes a las importaciones de productos manufacturados.

1. En World Bank, 1991 (pág. 97, recuadro-tabla 5.2), puede hallarse un cuadro similar, en parte basado en los estudios de Bairoch, que forman también la base de los datos aquí presentados. Sin embargo, las cifras del Banco Mundial, aunque en muchos casos son similares a las de Bairoch, son *promedios no ponderados*, obviamente menos apropiados que los *promedios ponderados* de Bairoch.

2. Éstas son tasas arancelarias muy aproximadas y el intervalo que se indica es de tasas promedio, no de extremos.

3. El dato de 1820 se refiere solo a Prusia.

4. Austria-Hungría antes de 1925.

5. Antes de 1911 Japón fue obligado a mantener tasas arancelarias bajas (por debajo de 5%), mediante una serie de “tratados desiguales” con los países europeos y EEUU. Según los datos del Banco Mundial citados arriba, en la nota 1, las tasas promedio *no ponderadas* para todos los productos (no solo productos manufacturados) correspondientes a los años 1925, 1930 y 1950 son 13%, 19% y 4%.

6. En 1820 Bélgica y los Países Bajos estaban unidos.

promedios aplicados por EEUU desde la Guerra Civil, cuando éstos eran tan importantes, si no más, que la esclavitud. El Sur tenía mucho más que perder en el frente arancelario que en el esclavista. **Abraham Lincoln**, curtido en política bajo el carismático **Henry Clay**, del Whig Party, favorecía un sistema basado en el desarrollo de las infraestructuras y el proteccionismo, el llamado “sistema americano” (así denominado para indicar que el libre comercio era “británico”, por ser favorable a Gran Bretaña). Pensaba que los negros eran racialmente inferiores y que su emancipación era una propuesta idealista que no tenía ninguna posibilidad de ser puesta en práctica de inmediato. De su lado, **Ulises Grant**, el héroe de la Guerra Civil, dijo que “mi conocimiento de nuestro país me lleva a pensar que en un par de siglos, cuando América haya obtenido todo lo posible de la protección, adoptará el libre comercio”.

Los aranceles no fueron el único recurso del gobierno estadounidense para promover el desarrollo económico durante la fase de despegue. Desde la década de 1830 promovió una extensa red de investigación agrícola, cediendo tierra de propiedad del gobierno a escuelas de agronomía y estableciendo institutos gubernamentales de investigación. En la segunda mitad del siglo XIX, aumentó las inversiones públicas en educación y para 1990 logró un porcentaje de alfabetización de 94%. También impulsó el desarrollo de la infraestructura de transporte mediante cesiones de tierra y subsidios a las compañías ferrocarrileras.

El papel del gobierno federal en el desarrollo industrial ha sido significativo, incluso en la posguerra, gracias al gran volumen de adquisiciones en defensa y al gasto en investigación y desarrollo (I&D). La participación del gobierno federal en el gasto total de I&D, que era solo 16% en 1930, se mantuvo en una proporción de entre la mitad y dos tercios en los años de la posguerra. Solo 43% de la I&D farmacéutica es financiada por la misma indus-

tria y 29% por los Institutos Nacionales de Salud (NIH).

Hasta la Segunda Guerra Mundial, el nivel de los aranceles estadounidenses para importaciones de productos manufacturados era uno de los más altos del mundo (*Cuadro 1*). Dado que el país disfrutaba de una protección “natural” excepcionalmente elevada por los altos costes de transporte, al menos entre 1870 y 1945, puede decirse que las industrias estadounidenses fueron las más protegidas del mundo. EEUU comenzó a ser el campeón de la causa del libre comercio, luego de la Segunda Guerra Mundial (aunque no tan decididamente como lo fue Gran Bretaña a mediados del siglo XIX), cuando su supremacía industrial ya era indisputable.

Otros países europeos

Alemania se considera la cuna de la protección a la industria naciente. Sin embargo, el proteccionismo tuvo un papel mucho menor en el desarrollo económico de Alemania que en el del Reino Unido o de EEUU. En 1879, **Otto von Bismarck** aumentó sustancialmente los aranceles para consolidar la alianza política entre los *junkers* (terratenientes) y los empresarios de la industria pesada, lo que se conoció entonces como “el matrimonio del hierro y el centeno”. La protección sustancial se otorgó tan solo a las industrias pesadas clave, especialmente la siderúrgica. Pero el Estado alemán no adoptó una actitud de *laissez faire*. Desde comienzos del siglo XIX, invirtió en infraestructura (financió la construcción de carreteras en el Ruhr), y emprendió una reforma educativa creando nuevas escuelas y universidades, y reorientando la enseñanza desde la teología hacia la ciencia y la tecnología, en una época en la que ni siquiera se las enseñaba en Oxford y Cambridge. Luego de 1850, la intervención del Estado en el proceso de industrialización fue menor, aunque lo siguió orientando. Durante el Segundo Reich (1870-1914), mantuvo un papel importante

mediante su política de aranceles y de asociaciones de fabricantes.

Los liberales británicos también mitificaron la política francesa, como si siempre hubiera sido una especie de antítesis del *laissez faire*. La política económica anterior a 1789, a menudo conocida como colbertismo —por **Juan-Bautista Colbert** (1619-1683), famoso ministro de finanzas de **Luis XIV**— fue sumamente intervencionista, pero la Revolución la cambió drásticamente. Para **A. Milward** y **S. Saul** (*The Economic Development of Continental Europe, 1780-1870*, 1979), tras la Revolución “la destrucción del absolutismo parecía conectada en las mentes de los revolucionarios con la introducción de un sistema más liberal”. Luego de la caída de Napoleón, el *laissez faire* quedó firmemente establecido y se mantuvo hasta la Segunda Guerra Mundial. Según **J. Nye** (“The Myth of Free-Trade Britain and Fortress France: Tariffs and Trade in the Nineteenth Century”, *Journal of Economic History*, 1991) “el régimen comercial de Francia fue más liberal que el de Gran Bretaña a lo largo de la mayor parte del siglo XIX, incluso en el período 1840-1860”, años en los que suele situarse el inicio del libre comercio británico. El *Cuadro 2* muestra que, si se cuantifica el proteccionismo como la recaudación de aduanas expresada como porcentaje del valor neto de las importaciones (una medida estándar de proteccionismo usada sobre todo por historiadores), entre 1821 y 1875, Francia fue siempre menos proteccionista que Gran Bretaña, especialmente hasta comienzos de la década de 1860. Solo después de la Segunda Guerra Mundial, la élite francesa se entusiasmó con la reorganización de su maquinaria estatal para solucionar el relativo atraso industrial de su país. Para finales de los sesenta, logró una transformación estructural exitosa que le permitió sobrepasar a Gran Bretaña.

Suecia no entró a la modernidad con un régimen de libre comercio. Luego de las guerras napoleónicas, el

gobierno dictó una ley arancelaria muy proteccionista (1816) y prohibió ciertas importaciones y exportaciones. Entre 1830 y 1857, implantó un régimen arancelario muy reducido, que duró muy poco. En 1880 comenzó a usar tarifas para proteger a su sector agrícola contra la competencia americana. Después de 1892, también proporcionó protección arancelaria y subsidios al sector industrial. A pesar de

CUADRO 2
PROTECCIONISMO
EN GRAN BRETAÑA Y FRANCIA,
1821-1913, MEDIDO POR LA RECAUDACIÓN
DE TASAS ADUANERAS EXPRESADA
COMO PORCENTAJE DEL VALOR
DE LAS IMPORTACIONES

Años	Gran Bretaña	Francia
1821-1825	53,1	20,3
1826-1830	47,2	22,6
1831-1835	40,5	21,5
1836-1840	30,9	18,0
1841-1845	32,2	17,9
1846-1850	25,3	17,2
1851-1855	19,5	13,2
1856-1860	15,0	10,0
1861-1865	11,5	5,9
1866-1870	8,9	3,8
1871-1875	6,7	5,3
1876-1880	6,1	6,6
1881-1885	5,9	7,5
1886-1890	6,1	8,3
1891-1895	5,5	10,6
1896-1900	5,3	10,2
1901-1905	7,0	8,8
1906-1910	5,9	8,0
1911-1913	5,4	8,8

FUENTE: NVE, 1991, PÁG. 26, CUADRO 1.

este desplazamiento hacia el proteccionismo, o quizás debido a él, según cálculos de **W. Baumol**, *et al.* (*Productivity and American Leadership*, 1989), entre 1890 y 1900, Suecia fue, después de Finlandia, la segunda economía en cuanto a rapidez de crecimiento (en términos de PIB por hora de trabajo) —entre las 16 principales naciones industriales— y la más rápida entre 1900 y 1913. Los suecos implantaron una estrecha cooperación entre las iniciativas públicas y privadas, a partir de la participación del Estado en planes agrícolas de irrigación y drenaje, luego aplicada al desarrollo de los ferrocarriles (1850 - 1959), el

telégrafo y teléfono (1880 - 1889) y en energía hidroeléctrica (última década del siglo XIX). Esta cooperación también se dio en industrias clave como la siderurgia. Desde la victoria electoral del Partido Socialista en 1932 (que desde entonces ha estado fuera del gobierno menos de diez años) y la firma del “pacto histórico” entre la central sindical y la asociación patronal (1936), los suecos construyeron un sistema en el cual las empresas financian generosamente el estado de bienestar e invierten intensamente, a cambio de moderación salarial por parte de los sindicatos.

Japón y los países del este de Asia

Luego de la apertura forzosa de 1853, el orden político feudal japonés se derrumbó y, tras la llamada restauración Meiji, se estableció un régimen modernizador (1868). Desde entonces el papel del Estado ha sido crucial. Japón no podía recurrir a protecciones arancelarias debido a los “tratados desiguales” que le prohibían fijar aranceles por encima de 5%. Tuvo que utilizar otros medios para estimular la industrialización: fundó “fábricas modelo” (o “plantas piloto”) en ciertas industrias (particularmente en la construcción naval), explotó minas y creó industrias textiles y militares. Buena parte de estas empresas fueron privatizadas en la década de 1870, pero el Estado las siguió subvencionando. Cuando caducaron los tratados desiguales (1911), Japón introdujo una gama de reformas arancelarias destinadas a proteger las industrias nacientes, abaratando las materias primas importadas y controlando las importaciones de productos de lujo (**W. J. McPherson**, *The Economic Development of Japan*, 1987). En los años veinte, comenzó a estimular la “racionalización” de las industrias clave y alentó fusiones destinadas a limitar “el derroche de la competencia”. Estas políticas se intensificaron en los años treinta, pero durante la primera mitad del siglo XX, Japón no fue la estrella económica en la que se convirtió tras la Segunda Gue-

rra Mundial, debido a ésta y a sus efectos en su sociedad. Pero según **A. Madison** (*The World Economy in the 20th Century*, 1989), tras esa época y el comienzo de los años setenta, el ritmo de crecimiento japonés no tiene parangón: entre 1950 y 1973, el PIB per cápita creció a un vertiginoso 8%.

Ni siquiera los países del “milagro” del este de Asia como Taiwán (6,2%) o Corea (5,2%) se acercaron a los ritmos de crecimiento japonés, a pesar del efecto más grande de “convergencia” que podría esperarse, dado su mayor atraso. En los éxitos económicos de Japón y de otros países del este de Asia (excepto Hong-Kong), las políticas comerciales e industriales intervencionistas desempeñaron un papel crucial. Las semejanzas entre las políticas de éstos y las usadas por otros países exitosos antes de ellos —Gran Bretaña en el siglo XVIII y EEUU en el siglo XIX— son notables.

Las políticas aplicadas durante la posguerra en los países del este de Asia (y también en Francia) fueron mucho más complejas y calibradas. Diseñaron mejor los subsidios (directos e indirectos) a la exportación. Las reducciones de aranceles para las importaciones de materias primas y maquinaria para las industrias de exportación fueron utilizadas mucho más sistemáticamente. La coordinación de las inversiones complementarias —en el pasado un hecho casual— fue sistematizada mediante planeación orientativa y programas estatales de inversión. Las regulaciones para “gestionar la competencia” fueron mucho más conscientes de los peligros de abuso monopolístico y más sensibles a su impacto en el funcionamiento de los mercados de exportación. También integraron políticas de capital humano y de aprendizaje, mucho más consistentemente que sus precursores. Las regulaciones de las licencias de tecnología y de la inversión extranjera directa fueron mucho más sofisticadas. Los subsidios a la educación, a la formación profesional y a la I&D (y la provisión pública de estas actividades) fueron también mucho más metódicos (**S. Lall**

y M. Teubal, “Market Stimulating Technology Policies in Developing Countries: A Framework with Examples from East Asia”, *World Development*, 1998).

Una comparación necesaria

El Banco Mundial (*World Development Report*, 1991) ha afirmado que “aunque los países industrializados se beneficiaron de una protección natural mayor antes de que los costes de transporte declinaran, entre 1820 y 1980, los aranceles promedio para doce países industrializados fueron de 11% a 32% (...) Esto contrasta con el nivel medio de aranceles sobre los productos manufacturados en los países en desarrollo que actualmente es de 34%”. Esto suena coherente, pero es un engaño. El problema es que la brecha de productividad actual entre PHD y en desarrollo es mucho mayor que la de épocas anteriores. Durante el siglo XIX, la renta per cápita —en paridad de poder adquisitivo, PPA— de los PHD más ricos (los Países Bajos y Gran Bretaña) era entre dos y cuatro veces mayor que la de los PHD más pobres (Japón y Finlandia). Hoy la renta per cápita PPA de los PHD (Suiza, Japón, EEUU) es 50 ó 60 veces mayor que la de países como Etiopía, Malawi o Tanzania. Los países en desarrollo de nivel medio (Nicaragua \$ 2.060, India \$ 2.230 y Zimbabwe \$ 2.690) afrontan enormes diferencias con PHD cuya productividad es entre 10 y 15 veces mayor. Países en desarrollo bastante avanzados, como Brasil (\$ 6.840) o Colombia (\$ 5.580) tienen una productividad casi cinco veces menor que la de los PHD hegemónicos.

Esto significa que hoy los países en desarrollo necesitan aranceles mucho más altos que los usados por los PHD en épocas anteriores. Cuando a fines del siglo XIX, EEUU decidió una protección media arancelaria de 40%, su renta per cápita en PPA ya era casi 3/4 de la de Gran Bretaña, sin considerar la “protección natural” brindada por la lejanía. Comparado con esto, el nivel

arancelario ponderado según volumen de comercio que aplicaba India poco antes del acuerdo de la OMC (71%), con una renta per cápita en términos de PPA de 1/15 de la renta de EEUU, la hacía una campeona del libre comercio. Tras el acuerdo de la OMC, India redujo sus aranceles ponderados según volumen de comercio a 32%, nivel por debajo del cual nunca bajaron los aranceles medios estadounidenses entre el final de la Guerra Civil (1865) y la Segunda Guerra Mundial.

En consecuencia, *dadas las brechas de productividad*, los niveles de protección prevalecientes en los países en desarrollo hasta los años ochenta resultan moderados si se los compara con los estándares históricos de los PHD. Con los niveles prevalecientes hoy, tras dos décadas de liberalización comercial, podría afirmarse que los países en desarrollo de hoy son realmente mucho menos proteccionistas que los PHD en épocas anteriores.

Lecciones para el presente

Si estos argumentos son válidos, la ortodoxia que aboga por el libre comercio y las políticas industriales de *laissez faire* no confirmarían la experiencia histórica. Y los PHD que propagan tal visión estarían “pateando la escalera” utilizada por ellos para llegar a la posición que ahora ocupan.


Pero, ¿acaso las políticas comerciales e industriales activas utilizadas en el pasado ahora ya no son beneficiosas porque “han cambiado los tiempos”? La debilidad del crecimiento de los países en desarrollo durante los últimos veinte años hace indefendible este argumento. En líneas generales, la renta per cápita de los países en desarrollo creció aproximadamente 3% anual entre 1960 y 1980, y solo 1,5% entre 1980 y 2000. Y ese 1,5% se reduciría a 1% si se excluye a India y China, que no han seguido las recomendaciones de los PHD.

Sean cuales sean las intenciones que haya tras la “patada a la escalera”, el hecho es que las políticas supuesta-

mente adecuadas no han podido generar durante las dos décadas pasadas el prometido dinamismo del crecimiento. De hecho, en muchos países en desarrollo el crecimiento simplemente se ha detenido.

No se trata de reescribir “la verdadera historia” de los PHD, sino de permitir que los países en desarrollo opten con conocimiento de causa. No se trata de adoptar una estrategia como la británica del siglo XVIII, la norteamericana del XIX o la coreana del XX. Algunos países pueden beneficiarse siguiendo el modelo suizo o el de Hong-Kong. Sin embargo, la opción estratégica debe asumirse sabiendo que, para hacerse ricos, casi todos los países exitosos utilizaron estrategias diferentes a la que pregona la sabiduría neoliberal.

Además, las condiciones de política comercial y económica que exigen el FMI y el Banco Mundial para brindar asistencia financiera deben cambiar radicalmente, deben basarse en el reconocimiento de que muchas políticas que se consideran malas de hecho no lo son y que no puede haber una política “idónea” para todos. Por otra parte, las reglas de la OMC y otros acuerdos comerciales multilaterales deben reescribirse para permitir un uso más activo de medidas de promoción de la industria naciente.

A largo plazo, esto no solo beneficiará a los países en desarrollo, sino también a los PHD, pues aumentarán las oportunidades de comercio y de inversión disponibles para los países desarrollados en los países en desarrollo. La tragedia de nuestro tiempo es que los PHD no han sido capaces de darse cuenta de esto. 

* Ha-joon Chang es un destacado economista heterodoxo. Nació en Corea del Sur (1963) y es catedrático de Economía Política del Desarrollo en la Universidad de Cambridge. Ha sido consultor del Banco Mundial, Oxfam y de varias agencias de Naciones Unidas. Este artículo está basado en su libro *Kicking Away the Ladder - Development Strategy in Historical Perspective* (2002), sobre una traducción de José A. Tapia. Se lo publica con permiso expreso del autor.